



3 1761 11650056 2









Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116500562>



AI  
XC 26

F59

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 143

Wednesday, March 9, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 143

Le mercredi 9 mars 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—State II (Sales Tax)—Sales and Excise Tax Measures—Budget Papers on February 10, 1988

### CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, étude du Livre blanc et autres documents connexes, ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (Taxe de vente)—Étude des mesures touchant les taxes de vente et d'accise—Documents budgétaires du 10 février 1988

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

WEDNESDAY, MARCH 9, 1988  
(216)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 209 (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director.

*Witnesses: From the Department of Finance, Tax Policy and Legislation Branch:* David Dodge, Senior Assistant Deputy Minister; Brian Willis, Senior Tax Officer, Sales and Excise Tax Group, Commodity Taxes Division. *From the Department of National Revenue:* Mike Burpee, Director General, Excise Programs.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—Stage II (Sales Tax) tabled in the House of Commons on Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

The Committee proceeded to the consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs.

David Dodge and Brian Willis made an opening statement and, with the the other witness, answered questions.

At 5:24 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

LE MERCREDI 9 MARS 1988  
(216)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présent: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche.

*Témoins: De la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances:* David Dodge, sous-ministre adjoint principal; Brian Willis, fonctionnaire supérieur (Impôt), L'accise sur les taxes et les ventes, Section des taxes à la consommation. *Du ministère du Revenu national:* Mike Burpee, directeur général, Programme de l'accise.

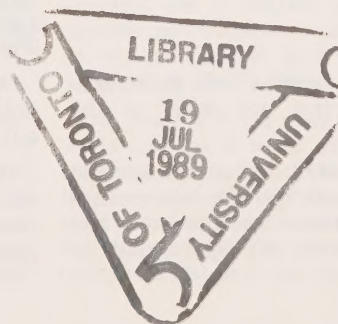
Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité réexamine le Livre blanc et autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (Taxe de vente), document déposé sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.*)

Le Comité entreprend d'étudier les mesures touchant les taxes de vente et d'accise.

David Dodge et Brian Willis font une déclaration préliminaire, puis eux-mêmes et l'autre témoin répondent aux questions.

À 17 h 24, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière



## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, March 9, 1988

• 1537

**The Chairman:** Order. This meeting is called pursuant to Standing Order 96.(2), in consideration of the sales and excise tax budget papers tabled in the House of Commons on Wednesday, February 10. Our witnesses are David Dodge, Assistant Deputy Minister for Tax Planning, and Brian Willis, Senior Tax Official.

What we want to look at are the issues concerning interim sales tax measures. You have before you "Notes for Testimony to the House of Commons Standing Committee on Finance and Economic Affairs", well printed and all the rest of it. We can see where the cost of government is. In any event, this is an explanation of where we are at. Mr. Dodge is going to lead us through it and then we are going to have some questions.

For members, this is the issue of a different arrangement for handling sales tax for companies, and of course it attempts to get at the problem of marketing companies. What we have to do is take a look at it in relation to the existing sales tax system.

**Mr. Cassidy:** As I understand it, Mr. Chairman, what we are doing is we are looking at this in theory on the Ways and Means motion—

**The Chairman:** That is correct.

**Mr. Cassidy:** —to be prepared to consider the fine print—

**The Chairman:** When we see the bill.

A number of people have been asked to submit briefs. The Minister gave them till March 15. I have had a number of organizations call me. We could perhaps get into the question of what organizations are going to say about this particular change in the sales tax. I suspect we are going to get a fair number of representations. I thought it was appropriate that we hear those people, because this is quite a change from the way the sales tax has been calculated till now.

**Mr. Cassidy:** On that specific question, will we be able to share in the submissions that are made to the Department of Finance?

**The Chairman:** Yes, I have talked to the Minister and to Mr. Dodge in that regard. I know it is the department's wish that we take a look at those briefs as well and examine such briefs as we think are appropriate to

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 9 mars 1988

**Le président:** La séance est ouverte. En vertu du paragraphe 96.(2) du Règlement, le Comité examine les documents budgétaires relatifs à la taxe de vente et à la taxe d'accise déposés sur le bureau de la Chambre des communes le mercredi 10 février. Nos témoins sont David Dodge, sous-ministre adjoint de la Direction de la politique et de la législation de l'impôt, et Brian Willis, agent principal en matière d'impôt.

Notre examen portera sur les mesures provisoires relatives à la taxe de vente. Vous avez tous en main un exemplaire des notes de déposition devant le Comité permanent des finances et des affaires économiques de la Chambre des communes, ainsi que tous les autres documents qui les accompagnent. Nous pouvons constater quel sera le coût pour le gouvernement. M. Dodge est ici aujourd'hui pour nous brosser un tableau de la situation, et nous pourrons ensuite lui poser quelques questions.

Il s'agit en fait d'une autre façon de traiter les taxes de vente que prélèvent les sociétés, et, évidemment, on tente de solutionner le problème que représentent les sociétés de commercialisation. Nous devons déterminer ce que cela signifie par rapport au système de la taxe de vente actuelle.

**M. Cassidy:** Si je comprends bien, monsieur le président, nous allons examiner cela, en théorie, en fonction de la motion des voies et moyens. . .

**Le président:** C'est juste.

**M. Cassidy:** . . . afin de pouvoir par la suite en examiner les détails. . .

**Le président:** Oui, quand nous aurons le projet de loi.

Nous avons demandé à beaucoup de gens et beaucoup de groupes de nous présenter les mémoires. Le ministre leur a donné jusqu'au 15 mars. Un grand nombre de représentants d'associations m'ont téléphoné. Nous pourrions peut-être discuter un peu de ce que les associations vont nous dire à propos de cette modification dans l'application de la taxe de vente. J'ai l'impression qu'elle va susciter pas mal de commentaires. J'ai pensé qu'il serait approprié d'écouter ce que ces gens ont à dire, parce que c'est tout un changement par rapport à la façon dont on calculait la taxe de vente auparavant.

**M. Cassidy:** À ce sujet, précisément, monsieur le président, allons-nous pouvoir examiner les documents qui seront présentés au ministère des Finances?

**Le président:** Oui, J'en ai déjà parlé avec le ministre et M. Dodge. Le ministère souhaite que nous examinions tous ces mémoires et tous les documents que nous jugerons approprié d'examiner, parce que je pense que le

[Texte]

examine, because I think the department wants to make sure these people have a feeling they are getting a fair and public hearing.

• 1540

**Mr. Cassidy:** Second, I am not sure whether or not they have been motivated to make submissions, but would we also be able to initiate the research director to have discussions with ACEF in Quebec, with the Consumers' Association of Canada, and possibly with one or two of the labour federations who might have some comments from the point of view of consumers as opposed to the point of view of manufacturers, retailers or other people who are in the distribution chain?

**The Chairman:** I think that is a heck of a good idea. Bert, I think perhaps you could do that and find out what the Consumers' Association of Canada, the labour groups and labour councils and so on are doing with respect to this tax.

**Mr. Cassidy:** Mr. Dodge, maybe I will just say that these consultations are taking place.

**The Chairman:** David, carry on.

**Mr. David Dodge (Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** Thank you very much, Mr. Chairman. I appreciate the help we can get from the committee on this.

I have the whole of the sales tax staff of the Department of Finance with me here today. It is not a very large staff, as you can see. I would like to introduce them to you, Mr. Chairman, because since we are so few who work on this particular issue, you should know who we have.

Brian Willis chairs the group. Gordon Lee has been with the Government of Canada for just about 35 years, and so while Gord will get us started, probably in the course of the deliberations on this particular bill he will head off to a well-deserved retirement. We are very sorry to see Gord go. I am not so sure he is that unhappy to be leaving after 35 years, and I would like to use the opportunity to thank him for a service to both the Department of National Revenue and the Department of Finance over that extended time.

**The Chairman:** Gordon Lee has been before us on a number of occasions, Mr. Dodge, on all sorts of sales tax and commodity tax items, and we have enjoyed having him.

**Mr. Dodge:** Next is Joe Warner, who has just joined us. Joe has a wide range of experience in a number of economic and business areas, so we are very pleased to have him with us and we have thrown him right into the maelstrom on this. Norm Lafrenière has just joined us from the Department of Regional Industrial Expansion, and Norm is our numbers man who tries to make sure

[Traduction]

ministère souhaite que tous ceux qui ont des choses à dire aient le sentiment d'être écoutés.

**M. Cassidy:** Deuxièmement, je ne sais pas si on les a vraiment encouragés à présenter leur point de vue, mais pourrions-nous demander au directeur de la recherche d'en discuter un peu avec les représentants de l'ACEF du Québec, de l'Association des consommateurs du Canada, et peut-être aussi d'une ou deux fédérations syndicales, qui pourraient peut-être défendre le point de vue des consommateurs face à ceux des fabricants, des détaillants ou des autres intervenants dans la chaîne de distribution?

**Le président:** C'est une excellente idée. Bert, vous pourriez peut-être essayer de savoir ce que font l'Association des consommateurs du Canada et les groupes syndicaux à ce sujet.

**M. Cassidy:** Monsieur Dodge, ces consultations ont lieu à l'heure actuelle?

**Le président:** Poursuivez, David.

**M. David Dodge (sous-ministre adjoint, direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie le Comité de l'aide qu'il nous apporte à ce sujet.

J'ai avec moi, aujourd'hui, tout le personnel affecté à la taxe de vente du ministère des Finances. Il est plutôt limité, comme vous pouvez le constater. Je voudrais vous les présenter, monsieur le président, puisque je pense qu'il vaudrait la peine que vous les connaissiez, étant donné que nous sommes si peu nombreux à travailler sur cette question bien particulière.

Brian Willis est le président du groupe. Gordon Lee travaille pour le gouvernement fédéral depuis près de 35 ans, et, malgré qu'il nous aidera à démarrer toute l'affaire, il est probable, au cours des travaux sur ce projet de loi, qu'il nous quitte pour prendre sa retraite, retraite fort méritée d'ailleurs. Son départ nous peine énormément. Mais je ne suis pas convaincu qu'il partage tellement notre peine, après 35 années de service, et je voudrais profiter de l'occasion pour le remercier des services qu'il a rendus au ministère du Revenu national ainsi qu'au ministère des Finances.

**Le président:** Nous avons eu l'occasion de rencontrer Gordon Lee a maintes reprises, monsieur Dodge, pour discuter de toutes sortes de problèmes ayant trait à la taxe de vente ou à la taxe sur les produits, et à chaque occasion, le plaisir fut pour nous.

**M. Dodge:** Il y a aussi Joe Warner qui vient tout juste de se joindre à nous. Joe a beaucoup d'expérience en matière d'économie et de commerce. Nous sommes donc très heureux qu'il se joigne à nous, et nous l'avons tout de suite lancé dans la bataille. Norm Lafrenière nous arrive du ministère de l'Expansion industrielle régionale; il est chargé de s'assurer que tous les chiffres s'équilibrent dans

[Text]

the books balance on this exercise. Jim Lynn is our general director, under whom the sales tax work comes.

Mr. Chairman, thinking we were going to meet you at this time last week, we actually had time to run it through the typewriter. What we have done is give you what we hope is a slightly easier version to follow than the technical notes we put out with the budget. I hope that can stand as the record, but what I would like to do is hit the highlights for you so you know what is in here, and then we can turn right to questions. I think that is the best way to proceed.

**The Chairman:** All right.

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, as you know, the government announced its intention to replace the federal sales tax with the broadly based multi-staged tax that would go right through to the retail level. To allow time to undertake consultations and so on on the structure of this tax, we propose that it be implemented in a second stage of tax reform.

As the Minister said on June 18, we need something in the interim to shore up the existing system, both to correct some of the inequities in it and to stem the erosion of the tax base. That is why we proposed last June that certain measures be taken.

I think it is useful, just before we discuss the measures, to go through and quickly show the problems with the existing tax, which I think you know only too well. But it is useful to have them in our minds. That is, that certain activities in the production and distribution chain of a product can be moved around the tax point, or shifted past the tax point. What we did in the technical notes was to set out a number of examples to try to show how this happens, and I have just reproduced two here for you.

• 1545

The traditional domestic manufacturer who manufactures and distributes his own product and on the basis of those example assumptions, which are typical—perhaps a little low on the profit side, but rather typical—it shows that if you look at example one, the value for tax would be \$95 and the tax would be \$11.40.

If, on the other hand, this manufacturer established a marketing company, what it would do is transfer the product to the marketing company at a price of \$68—that is their manufacturing cost plus profit—and pay tax on this. That tax would be \$8.16, or about \$3.24 less than the traditional manufacture. That shows the real incentive that is in the system to establish this sort of distribution system.

Historically, the establishment of marketing companies solely to reduce federal sales tax was difficult because of the fair price provisions in section 34 of the Excise Tax Act. But as you know, since November 1986, this trend to establish marketing companies has become much more pronounced because of the Federal Court decision in the

[Translation]

cet exercice. Jim Lynn est notre directeur général dont relèvent les travaux entrepris sur la taxe de vente.

Monsieur le président, nous avons eu le temps de préparer ce petit document à votre intention. Nous avons préparé une version des notes techniques qui accompagnait le budget pour qu'il soit un peu plus facile à suivre; en tout cas, nous l'espérons. J'espère que ce sera consigné au procès-verbal, mais je voudrais en faire ressortir les points saillants, afin que vous sachiez de quoi il retourne et nous pourrions ensuite passer aux questions. Ce serait probablement la meilleure façon de procéder.

**Le président:** Très bien.

**M. Dodge:** Monsieur le président, comme vous le savez, le gouvernement a annoncé son intention de remplacer la taxe de vente fédérale par une taxe multistade, de large application cependant, au niveau du détail. Pour permettre de faire toutes les consultations voulues au sujet de la structure de cette taxe, nous proposons qu'elle soit instaurée à la deuxième étape de la réforme globale.

Comme le disait le ministre, le 18 juin, nous devons, entre-temps, apporter des changements au mécanisme actuel, tant pour corriger certaines des inéquités du système actuel que pour mettre fin à l'érosion de l'assiette fiscale. C'est pourquoi en juin dernier, nous avons proposé de prendre certaines mesures.

Avant de discuter de ces mesures, il serait utile de faire un survol des problèmes que pose la taxe actuelle, problème que vous ne connaissez déjà que trop bien. Mais il serait utile de se rafraîchir la mémoire. Certaines activités, dans le circuit de production et de distribution d'un produit, peuvent être déplacées en aval du point d'application de la taxe. Pour les besoins de la démonstration, dans les notes techniques nous avons donné un certain nombre d'exemples, et j'en ai reproduit deux à votre intention.

Dans le premier exemple—peut-être un peu imparfait à cause des bénéfices qui sont un peu trop bas, mais plutôt représentatifs—on peut constater que la valeur taxable et la taxe à payer seraient respectivement de 95\$ et 11.40\$ pour un fabricant intérieur traditionnel qui fabrique et distribue ses produits sous sa propre marque.

Par contre, si ce fabricant créait une société de commercialisation, et transférerait le produit à cette société pour 68\$—ce qui inclurait le coût de fabrication et le bénéfice—la taxe à payer serait alors de 8.16\$, soit environ 3.24\$ de moins que s'il n'avait pas créé une société de commercialisation. Ceci démontre l'avantage d'un tel réseau de distribution.

Auparavant, les dispositions de juste prix de l'article 34 de la loi sur la taxe d'accise rendaient plutôt difficile la création de sociétés de commercialisation uniquement dans le but de réduire la taxe de vente fédérale. Mais, comme vous le savez, depuis novembre 1986, cette tendance s'est beaucoup amplifiée du fait qu'un jugement

## [Texte]

Vanguard Coatings case which cast some real uncertainty about the fair price provisions of the act. You can see the tax differential and so it is not surprising that with uncertainty about the applications of those provisions, there has been increasing activity to establish marketing companies.

Of course, that is not the only way that the value for tax can be reduced. Indeed, if a national brand company simply contracts out the actual manufacture of the good to a contract manufacturer and then distributes the good and does all its marketing itself, it has exactly the same effect, as is shown in example three. Or if the distributor is a big retailer, a Sears or a Canadian Tire or whatever, then exactly the same tax saving is achieved.

Finally, it is not just in the distribution system that lower taxes are exigible; it is also in the case of most imported goods where the tax is levied on duty paid value, essentially bare manufacturing cost plus profit.

So we have a number of differences in the amount of tax or inequities in the system, whatever word you choose to use, all biased against the traditional form of organization. There are biases that go in the other direction, too. If a firm elects to not only manufacture a good but also to distribute it itself, that is, act as its own wholesaler, the value for tax would indeed be higher than for the traditional manufacturer shown in example eight on page 6 of the notes. This has been a longstanding problem in the system which Revenue Canada has worked to correct through an administrative mechanism of established and determined values, now commonly known as Memorandum ET-202.

That system has taken off a lot of the worst edges of the problem that exists between examples seven and eight. But clearly a number remain and, as you all know, members of the committee, this system of administrative discretion has been highly criticized as not an appropriate way to do business. It has been criticized not only by the courts but by yourselves and by taxpayers.

Those are the problems that are well known, the ones that are there, and indeed stage two is designed to correct these. But they are serious problems and they are causing immediate and serious inequities in the system.

• 1550

There are also problems of erosion of the tax base, and it was that erosion that was so bothersome and was at least a good part of the reason for the measures proposed last June.

The erosion comes not just because of marketing companies, but because of the trend to private brands, the increasing use of contract manufacturing, and also changes in the distribution arrangements firms make,

## [Traduction]

de la Cour fédérale du Canada—dans la cause Vanguard Coatings, a fait peser des incertitudes sur les dispositions législatives concernant le juste prix. Ainsi, compte-tenu d'une telle différence dans les taxes à verser, il n'est pas étonnant qu'il se soit créé autant de sociétés de commercialisation.

Évidemment, l'établissement d'une société de commercialisation liée n'est qu'un exemple parmi tant d'autres d'un moyen qui permet de réduire la taxe à payer. En effet, une autre technique consiste à acheter les produits d'un fabricant à façon et de ne se charger ensuite que des fonctions de commercialisation et de distribution. L'effet est exactement le même, comme on peut le voir dans l'exemple 3. Un distributeur qui est en même temps un gros détaillant, comme Sears ou Canadian Tire, par exemple, peut obtenir exactement les mêmes résultats.

Enfin, il n'y a pas que par le réseau de distribution que l'on peut réduire la taxe à payer; en effet, dans le cas de la plupart des marchandises importées, la taxe est prélevée sur la valeur à l'acquitté, soit le coût de fabrication au départ plus le bénéfice.

Il y a donc un grand nombre d'inéquités dans le système, inéquités qui militent contre la structure traditionnelle. Et les inéquités s'appliquent aussi en sens inverse. Si une société décide non seulement de fabriquer son propre produit, mais aussi de le distribuer elle-même, c'est-à-dire qu'elle devient grossiste, la valeur taxable sera alors plus élevée que pour le fabricant traditionnel, tel que le démontre l'exemple 8 à la page 7 de nos notes. Pour faire face à ce problème de toujours dans les paliers de distribution, Revenu Canada a mis au point un système complexe de valeurs établies et déterminées, de la façon exposée dans le document ET-202.

Ce système a permis d'éliminer les pires inéquités entre les situations qui sont illustrées aux exemples 7 et 8. Mais il reste encore beaucoup de difficultés à régler, car, comme vous le savez, ce système, dont l'application comporte une certaine marge de manoeuvre a fait l'objet de nombreuses critiques. Et ces critiques ne sont pas venues uniquement des tribunaux; elles sont venues aussi de nous-mêmes et des contribuables.

Toutes ces difficultés sont bien connues, et la deuxième étape est censée les régler. Il ne faut pas en négliger la gravité et reconnaître qu'elles entraînent des inéquités immédiates et graves dans le système même.

Il y a aussi l'érosion de l'assiette fiscale, et c'est en bonne partie ce qui a motivé les mesures proposées en juin dernier.

Cette érosion vient non seulement du phénomène des sociétés de commercialisation, mais aussi de la tendance à la création de marques privées, de l'augmentation de la sous-traitance, et aussi des changements dans le réseau de

[Text]

which would move the sale point back further in the chain.

When we developed our regional proposals last June, we were aware of the potential loss of sales tax revenues that could occur in the near future due to the establishment of marketing companies and these other actions. It is now evident that this loss is occurring. Between April and November of 1987, actual sales tax collections were less than they should have been, given the fact that economic growth in 1987 was stronger than we had anticipated and there was a substantial increase in sales of taxable goods. As you know, we estimated that the 1987-88 sales tax revenues would actually be lower than we thought last June, despite the stronger growth.

On examination, it appears that almost all of this revenue leakage is attributable to goods taxable at the 12% level and, without remedial action, it is even more evident now than it was to us a year ago, when we were preparing the white paper, that very serious erosion of sales tax revenues would occur over the next couple of years.

As you remember, the white paper proposals really were designed to address the competitive distortions. We made two proposals: first, where a manufacturer sells through a related party, to deem that party to be the manufacturer, the so-called marketing company divisions; and second, in a number of industries where that was not going to be particularly effective in reducing inequities, to move tax on those goods to the wholesale or sale to retailer level.

Your committee, after hearing several witnesses, made a number of important criticisms of those proposals. You thought that the move to deem related marketing companies to be the manufacturer would be costly and disruptive and would only change the nature of distortions rather than remedy the flaws in the tax.

You recommended a specific anti-avoidance rule to try to get around some of these problems, that we not move any goods to the wholesale level because of the discriminatory nature of that vis-à-vis the small retailer.

When he tabled the Ways and Means motion on December 16, the Minister gave the committee his detailed comments, which essentially said that we agreed with a number of the problems raised by the committee, that we would go back and look at it further. But in our view, the increase from 12% to 12.3% would not really offset the anticipated revenue loss, nor would it mitigate the equity problems inherent in the current tax. A form of anti-avoidance rule, such as you suggested, was put in place at that time, or at least the Ways and Means motion was tabled at that time.

[Translation]

distribution des sociétés, ce qui déplace le point d'application plus loin dans la chaîne.

Au moment d'élaborer nos propositions initiales, en juin 1987, nous étions conscients que le manque à gagner sur la taxe de vente pourrait se faire sentir dans un avenir proche suite à l'établissement de sociétés de commercialisation et à d'autres activités visant à déplacer les coûts à un point hors de portée de la taxe. Il est évident que ce manque à gagner se fait déjà sentir. Entre avril et novembre 1987, le produit de la taxe de vente a été inférieur à ce qu'il aurait dû être, compte tenu du fait que la croissance économique a été plus forte que prévu en 1987 et que les dépenses de consommation de biens ont enregistré une augmentation marquée. Comme vous le savez, nous avons estimé que les recettes de la taxe de vente seraient inférieures à nos estimations de juin dernier, et ce malgré une croissance plus vigoureuse.

A l'examen, il ressort que la quasi totalité de ces pertes de recettes concernant des biens taxables au taux de 12 p. 100, et, en l'absence de mesures de redressement, il apparaît mieux qu'il y a un an que l'érosion des recettes tirées de cette source sera plus forte d'ici un an ou deux.

Comme vous vous en souviendrez, les propositions du Livre blanc avaient pour but de pallier les distortions concurrentielles. Nous avons fait deux propositions: Premièrement, lorsqu'un fabricant vend des produits par l'intermédiaire d'une tierce partie, que celle-ci soit réputée être le fabricant, les divisions de commercialisation des sociétés; deuxièmement, pour certaines industries ou certaines mesures, le risque est de ne pas être tellement efficace pour réduire les inéquités, taxer les produits au niveau de la vente en gros ou de la vente au détail.

Votre comité, après avoir entendu plusieurs témoins a fortement critiqué ces propositions. Vous avez dit que la première proposition serait coûteuse et dérangeante, et qu'elle modifierait simplement la nature des écarts au lieu de supprimer les lacunes.

Vous avez recommandé une règle anti-évitement bien précise afin de contourner certaines de ces difficultés, et de ne pas déplacer la taxe fédérale de vente au niveau du gros parce que cette mesure serait discriminatoire pour le petit détaillant.

Lors du dépôt des avis de motion des voies et moyens, le 16 décembre 1987, le ministre a présenté au comité ses observations détaillées, dans lesquelles il disait essentiellement que nous étions d'accord avec le comité au sujet d'un grand nombre de difficultés qu'il avait soulevées, et que nous étudierions la chose plus à fond. Toutefois, nous étions d'avis qu'une majoration de taux, de 12 à 12.3 p. 100, n'aurait pas compensé le manque à gagner prévu, ni atténué non plus les problèmes d'équité posés par le système actuel. On a établi, à ce moment-là, une règle anti-évitement du genre de celle que vous proposiez.

[Texte]

Subsequently, we continued the consultations that were begun by this committee with a number of groups in the fall. As a result, on February 10, the Minister tabled alternative proposals which I am going to ask Brian Willis to take you through.

I think it is important to note that, as a result of those alternative proposals, we will not proceed with the move to the wholesale level. Indeed, with the alternative proposals in place, we will be able to do away with the tax at the wholesale level on pet foods, snack foods, candy, confectionery, microwave ovens, TVs, and so on.

• 1555

We will be able to get back to the manufacturer's level there effective November 1, 1988. As you recognize, that will make a number of the people who came in front of this committee, not last fall, but the previous fall, much happier. Brian, I would like to turn it over to you now, to run through a quick description of the measure.

**Mr. Brian Willis (Senior Tax Official, Department of Finance):** Thanks, David. Mr. Chairman, the measure is limited to goods that are taxed at the 12% rate. The reason for that is that we believe no significant revenue loss is occurring at the 8% or the 18% rate.

The essence of the proposal is to tax all importers and domestic manufacturers on the bare manufacturing value. I think this proposal was made to you by the CICA last year at the hearings you had on the related marketing companies. They suggested we look at that. To achieve this, in calculating the value for tax, manufacturers will be required to base their tax on selling price, but would be allowed to take deductions for marketing and distribution costs. They already take some deductions, such as transportation and installation, so this is a broadening of the deductions that they will be allowed to take.

Importers will also be allowed to deduct marketing and distribution costs that are included in the duty paid value, the tax base that they are currently paying tax on. These will be limited to costs that are incurred specifically for marketing and distributing the imported goods in Canada, not outside Canada. To compensate for the removal of the marketing and distribution costs from the tax base, the resulting value will be adjusted upwards by 25%. The amount of this adjustment is directly related to the prior deduction of marketing and distribution costs, which average that amount. This maintains a neutral base. This adjustment will apply to the sale price less marketing and distribution costs.

**The Chairman:** Could I interrupt for a moment. In other words, you are saying you take the sale price, add 25% and then deduct the marketing distribution.

[Traduction]

Par la suite nous avons poursuivi les consultations que vous aviez entreprises auprès d'un certain nombre de groupes à l'automne. À la suite de ces consultations, le 10 février, le ministre a déposé d'autres propositions que je demanderai à Brian Willis de vous expliquer.

Il est important de souligner que nous ne déplacerons pas la taxe fédérale de vente au niveau du gros. En effet, la taxe de vente sur les aliments pour animaux domestiques, les grignotines, les bonbons et la confiserie, les fours à micro-ondes, les téléviseurs et les magnétoscopes sera ramenée au niveau des fabricants à partir du 1<sup>er</sup> novembre 1988.

Comme vous pouvez le constater, cela fera bien des heureux parmi les gens que vous avez rencontrés à l'automne de 1986. Brian, si vous voulez bien, vous pourriez peut-être nous donner une brève description de la mesure en question.

**M. Brian Willis (agent principal en matière de taxe, ministère des Finances):** Merci, David. Monsieur le président, la mesure provisoire s'applique uniquement aux produits taxés à 12 p. 100. Ceci s'explique par le fait que nous pensons que l'érosion de l'assiette fiscale n'est pas importante aux taux de 8 p. 100 et de 18 p. 100.

Le fond de la proposition consiste à taxer tous les importateurs et fabricants intérieurs sur la seule valeur de fabrication. Je pense que c'est une proposition que vous avait faite l'ICCA, l'année dernière, à l'une des audiences que vous aviez tenue au sujet des sociétés de commercialisation liées. Les représentants de l'ICCA nous avaient demandé d'examiner cette possibilité. Dans ce but, lorsqu'ils calculeront la valeur taxable, les fabricants seront tenus d'appliquer la taxe à leur prix de vente, mais ils pourront déduire les frais de commercialisation et de distribution. Ils ont déjà droit à certaines déductions pour le transport et les installations. Ce n'est donc qu'un élargissement des déductions déjà permises.

Les importateurs pourront aussi déduire les frais de commercialisation et de distribution compris dans la valeur à l'acquitté, ce sur quoi ils paient déjà la taxe. Ces déductions seront limitées aux coûts de la commercialisation et de la distribution des produits importés au Canada. Pour compenser la déduction des frais de commercialisation et de distribution dans l'assiette de la taxe, on rajustera en hausse la valeur résultante de 25 p. 100. Le niveau de ce rajustement est directement lié à la déduction préalable des frais de commercialisation et de distribution, qui est égale en moyenne à ce pourcentage. L'effet demeure donc neutre. Cette majoration s'appliquera au prix de vente, diminué des frais de commercialisation et de distribution.

**Le président:** Je m'excuse de vous interrompre. Autrement dit, vous dites que vous majorer le prix de vente de 25 p. 100, et que vous enlevez ensuite les frais de commercialisation et de distribution?

[Text]

**Mr. Willis:** No. You will take your sale price and you will take your deductions. Then you add 25% to what is left.

**The Chairman:** All right. That was my understanding of it originally. Okay.

**Mr. Cassidy:** I am sorry. You take your sale price. You take your deductions off for actual marketing and distribution costs. Then you gross up by 25% and then you apply the tax. Is that correct?

**Mr. Willis:** That is correct.

**Mr. Cassidy:** In essence, if you are lean and mean, then you can simply tax on your actual sale price, as opposed to the grossed up price by that formula.

**Mr. Willis:** Well, there are some other options in here as well that I am coming to. The taxpayers will in fact be allowed to deduct either actual marketing costs or will have two standard deductions as options. The first standard deduction is the deduction of 25% of sale price on the first \$250,000 of annual taxable sales, and 7% on the sale price on subsequent sales. Special rules for small businesses and for manufacturers currently authorized to use industry-wide determined values will also be provided. That will be the second standard deduction.

The effect of this measure will be to reduce the tax base to manufacturing costs plus profit for all domestic and imported goods.

**The Chairman:** Could you go back to the special rules for industry-wide determined values? Those are special rules all right, but there are about 20,000 of them in the current system, are there not?

**Mr. Willis:** I do not think the count is quite that high. There is a substantive number.

**The Chairman:** Like thousands of them, yes. Manufacturers have special arrangements for the calculation of the tax, do they not?

**Mr. Willis:** Yes, but what we are talking about here are the industry-wide determined values. There is a much narrower range of those, maybe several hundred. We are not talking about all of the established values or the special, single-firm deals that may have been cut over the years. In essence, those manufacturers will be using either the actual M and D costs or one of these two standard deductions. The ones that will be retained are the industry-wide determined values where you pick a particular industry commodity.

**The Chairman:** Well, for example, the sale price, to some extent, depends on the credit terms you get. In other words, if a customer is a Canadian Tire that always pays within 30 days, then you usually give them a better price than you do someone else who, without naming the merchant, does not pay for 90 or 180 days. How do you catch them? Well, of course, it is in the price. You can not give them a 30 day plus 2% a month thing, so you

[Translation]

**M. Willis:** Non. On applique tout d'abord les déductions au prix de vente, et l'on ajoute ensuite 25 p. 100 à ce qui reste.

**Le président:** Très bien. C'était ce que j'avais compris au départ. D'accord.

**M. Cassidy:** Je m'excuse... On soustrait les frais de commercialisation et de distribution du prix de vente, on majore de 25 p. 100, et l'on calcule la taxe de vente sur ce résultat. C'est bien cela?

**M. Willis:** C'est bien cela.

**M. Cassidy:** Essentiellement, on pourra toujours calculer la taxe sur le prix de vente, et non sur le prix de vente majoré, selon cette formule.

**M. Willis:** Il y a certaines autres possibilités, comme vous pourriez le constater ici. Les contribuables pourront déduire soit leurs frais affectifs de commercialisation et de distribution, soit l'une des deux déductions forfaitaires permises. La première déduction forfaitaire équivaut à 25 p. 100 du prix de vente sur les ventes annuelles taxables à concurrence de 250,000\$ et 7 p. 100 du prix de vente sur l'excédent. Des règles spéciales sont prévues pour les petites entreprises et les fabricants actuellement autorisés à utiliser des valeurs déterminées pour toute une industrie. C'est la deuxième déduction forfaitaire permise.

Cette mesure aura pour effet de ramener l'assiette de la taxe aux coûts de fabrication augmentés du bénéfice, pour tous les produits intérieurs et importés.

**Le président:** Pourriez-vous revenir un peu aux règles spéciales concernant l'utilisation des valeurs déterminées pour toute une industrie? Ce sont bel et bien des règles spéciales, oui, mais il y en existe environ 20,000 à l'heure actuelle, n'est-ce pas?

**M. Willis:** C'est peut-être un peu exagéré, mais il y en a beaucoup.

**Le président:** Oui, des milliers. Les fabricants ont des règles spéciales à suivre dans le calcul de la taxe, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Oui, mais il s'agit ici des valeurs déterminées pour toute une industrie. Il y en a beaucoup moins; peut-être quelques centaines. Ce n'est pas comme dans le cas des valeurs établies ou des valeurs spéciales pour certaines entreprises qui peuvent avoir été déterminées au fil des années. Essentiellement, ces fabricants déduiront les frais de commercialisation et de distribution, ou se prévaudront de ces deux déductions forfaitaires. Les valeurs déterminées pour toute une industrie seront celles qui s'appliquent à un produit particulier dans une industrie donnée.

**Le président:** Dans une certaine mesure, le prix de vente est fonction des conditions de financement que l'on obtient. Autrement dit, on fait habituellement un meilleur prix à un client comme Canadian Tire, qui paie toujours dans les 30 jours, qu'à un autre, sans nommer personne, qui ne paie jamais avant 90 ou 180 jours. Alors, comment les rattraper? Évidemment, dans le prix de vente. Étant donné qu'on ne peut pas imposer 2 p. 100

[Texte]

organize the price. A lot of deals are struck on the basis that you sell tax with included or tax in. About half the manufacturers sell with tax in.

• 1600

**Mr. Willis:** To the extent it occurs, it is part of the base now. If the manufacturer adjusts his price to take into account that some people pay a little less quickly than others, it is part of the base.

**The Chairman:** No, it is not. He usually has a special rule for it. You have a system where if you sell about 20% of a standard good to one customer at a price, the tax is the same for all the other customers on a per-unit basis.

**Mr. Willis:** It occurs only if you are selling at different trade levels. For example, if you are selling 20% of your volume to wholesalers and the other 80% goes to retailers or users directly, you would be able to use your sale price to wholesalers, but suppose you have five different wholesalers you sell to. One of them pays the bill in cash as soon as he picks up the goods and the others pay a year later. If you have different prices for those different wholesalers, no adjustment is allowed.

**The Chairman:** You have a great number of adjustments in the system. I am wondering what the special rules are. When you are going to discount the price by the 7% automatically, assuming there is not a lot of marketing involved, how are you going to handle it in terms of the special rules?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, I think it would be appropriate to pick up that question when are discussing the deductions.

**The Chairman:** I will leave it. I threw it out because I know how it happens in the billing system.

**Mr. Willis:** One of the key things in this measure is that the differential in tax paid by a manufacturer with a related marketing company than one without a related marketed company will be substantially reduced.

Compared to the current situation, the tax paid by an importer will increase following the introduction of the measure. The differential tax paid by the importer and the Canadian manufacturer with direct sales will also be reduced. We are hitting two of the key areas we were concerned about last June, the related marketing companies and the differential to imported goods between domestic manufacturers and imported goods.

The measure will also address the private brand problem. It will reduce the current advantage that exists to persons who make private-brand goods. The private-brand goods generally are contract manufactured. There are relatively low marketing and distribution costs in relation to national-brand goods and the tax is currently

[Traduction]

d'intérêt par mois, on fixe le prix de vente en conséquence. Oui, il y a bien des prix de vente qui comprennent la taxe. Environ la moitié des fabricants vendent leurs produits taxe incluse.

**M. Willis:** Ces cas sont prévus. Si le fabricant fixe ses prix selon que certains clients payent plus rapidement que d'autres, il devra payer la taxe.

**Le président:** Non, ce n'est pas prévu là-dedans. Il y a une règle spéciale pour cette affaire. Que l'on vende à un prix spécial environ 20 p. 100 de ces produits à un de ses clients, la taxe est toujours la même sur chaque unité vendue.

**M. Willis:** Le problème se pose uniquement quand on vend à différents niveaux. Par exemple, si l'on vend 20 p. 100 de sa production à des grossistes et 80 p. 100 directement à des détaillants ou à des particuliers, on peut utiliser le prix de vente aux grossistes, mais advenant le cas où l'on vendrait ces produits à cinq grossistes différents. Supposons que l'un d'eux paie comptant, et que les autres ne paient qu'un an plus tard. Si les prix sont différents pour ces grossistes aucun ajustement n'est permis.

**Le président:** Mais on en a prévu un grand nombre. Je me pose des questions au sujet de ces règles spéciales. Comment s'appliqueront-elles dans le cadre des déductions automatiques de 7 p. 100 du prix de vente, en supposant qu'il n'y ait pas tellement de frais de commercialisation?

**M. Dodge:** Monsieur le président, il vaudrait sans doute mieux aborder cette question quand nous discuterons des déductions.

**Le président:** Si vous voulez. Si je l'ai soulevée, c'est que je sais comment ça se passe dans le système de facturation.

**M. Willis:** L'un des éléments importants de cette mesure, c'est que la différence entre la taxe payée par le fabricant ayant une société de commercialisation liée et un fabricant qui en est dépourvu sera sensiblement réduite.

Par rapport à la situation actuelle, les taxes payées par les importateurs augmenteront à la suite de cette mesure. L'écart entre la taxe payée par l'importateur et le fabricant canadien qui réalise des ventes directes sera également réduit. Ce sont-là deux des principaux éléments dont nous nous préoccupions en juin dernier: les sociétés de commercialisation liées et l'écart entre la taxe payée par l'importateur et le fabricant canadien.

La mesure réglera aussi en partie le problème des articles de marques privées. Elle atténuera l'avantage fiscal dont profitent à l'heure actuelle des personnes qui fabriquent des articles de marques privées. En règle générale, ces articles sont fabriqués à façon. Les frais de commercialisation et de distribution sont plutôt faibles

[Text]

very close to their manufacturing cost for private-brand goods.

**The Chairman:** Nothing makes private brand goods different from unbranded goods. A great deal of goods in the market—

**Mr. Willis:** I am comparing them with the national brands.

**Mrs. Collins:** Would it mean that private brands or house brands would be more expensive than they are now? What will the impact on the final price be?

**Mr. Willis:** I think there will be a higher tax content. I am not sure I can quantify the final impact on price. You are talking about a difference of perhaps a couple of percentage points in tax at the manufacturers trade level. A lot of value is added on private-brand goods beyond that level because all the marketing and distribution costs are being borne beyond the bare manufacturing cost. The bare manufacturing cost is a very small part.

**The Chairman:** There is no marketing on many of those products. You can have soap of a private brand sold through a Loblaw's operation. They just put a yellow package on it that says "soap" on the front. There is no marketing on that stuff at all.

**Mr. Willis:** There is still a substantial distribution cost for transportation and handling.

**Mrs. Collins:** They advertise their house brands in their weekly flyers.

**The Chairman:** Yes, but there is no TV or fancy packaging involved.

**Mrs. Collins:** It is not going to be 25%. Discount coupons and things—

• 1605

**Mr. Willis:** The 25% adjustment will apply to all goods taxed at the 12% rate other than those goods that are currently taxed at the wholesale trade level. So the adjustment will not apply to automobiles, cosmetics, health goods, pet litter, or pre-recorded video cassettes, which will continue to be taxed at the wholesale trade level. The adjustment will also not apply to construction materials, alcoholic beverages, and tobacco products, which are taxed at the 8% and 18% rates, or to goods that are subject to specific taxes, such as gasoline and diesel fuel.

The proposal has a small manufacturers exemption. Manufacturers with taxable sales of less than \$250,000 per year may choose to be exempt from the measure. About two-thirds of domestic manufacturers will be able to take advantage of this exemption.

Small manufacturers may elect to determine their tax according to the new measure if it is to their advantage to do so. They have the option of electing in.

[Translation]

pour les produits de marque nationale, et la taxe sur les articles de marques privées est actuellement très près de leur coût de fabrication.

**Le président:** Les produits de marque privée ne sont pas bien différents des produits génériques. Une très grande partie des produits sur le marché. . .

**M. Willis:** Je les compare aux produits de marques nationales.

**Mme Collins:** Cela veut-il dire que le prix des produits de marques privées augmenterait? Quel en sera l'effet sur les prix?

**M. Willis:** Je pense que la portion de la taxe sera plus importante. Mais je ne sais pas quel effet cela aura sur les prix. La différence sera d'environ 2 p. 100 au niveau de la fabrication. Dans le cas des produits de marque privée, la valeur ajoutée est très importante à partir du niveau de la fabrication, parce c'est à ce niveau-là que tous les frais de commercialisation et distribution viennent s'ajouter. La fabrication d'un produit ne représente qu'une toute petite partie de son prix de vente.

**Le président:** Mais un grand nombre de ces produits ne font l'objet d'aucune commercialisation. Chez Loblaw's par exemple, on met le savon dans une boîte jaune, et sur la boîte, on imprime le mot «savon», et c'est tout. La commercialisation se limite à cela.

**M. Willis:** Mais il y a quand même des frais de distribution, de transport et de manutention importants.

**Mme Collins:** Et Loblaw's annonce ses produits dans ses circulaires chaque semaine.

**Le président:** Oui, mais on ne les annonce pas à la télévision, et l'emballage ne coûte pas bien cher.

**Mme Collins:** Ils ne seront donc pas majorés de 25 p. 100.

**M. Willis:** La majoration de 25 p. 100 s'appliquera à tous les articles taxés au taux de 12 p. 100, à part ceux qui sont taxés au niveau du gros. Les automobiles, les cosmétiques, les articles de santé, les litières pour animaux domestiques et les cassettes magnétoscopiques pré-enregistrées continueront d'être taxés au niveau du gros. La majoration ne s'appliquera pas aux matériels de construction, à l'alcool et au tabac, qui sont taxés à des taux de 8 p. 100 et 18 p. 100, ni aux produits assujettis à des taxes spécifique, comme l'essence et le carburant diesel.

La proposition comporte une exemption pour les petits fabricants. Les fabricants dont les ventes taxables sont inférieures à 250,000\$ par an pourront choisir d'être exonérés de cette mesure. Environ les deux tiers des fabricants intérieurs pourront se prévaloir de cette exemption.

Les petits fabricants pourront choisir de déterminer leur taxe d'après les nouvelles mesures si cela les avantage. Ils en auront le choix.

[Texte]

Deductible marketing and distribution costs—one of the key areas.

All costs reasonably attributable to marketing and distribution of taxable goods and incurred for the purposes of earning income will be deductible. The value for tax on sales by manufacturers to independent purchasers will be significantly lower than the current value by virtue of the deduction of marketing and distribution costs, but somewhat higher than the value would be if the manufacturer sold to a related marketing company.

**Mrs. Collins:** How do you prevent people from charging certain costs to marketing and distribution?

**Mr. Willis:** That are not marketing and distribution costs?

**Mrs. Collins:** Yes. It is a pretty broad category. How much of your overhead, how much of your president's salary, and these kinds of things?

**Mr. Willis:** The ideas we currently are developing are that you would require that a manufacturer make specific allocations of cost to particular product categories, either the one subject to the adjustment or all his other sales, where costs are specifically related. For example, if you are advertising a good that is taxable at the 12% rate, then those costs of advertising go against this product. If you are advertising your name and you cannot really associate it with that particular product category, or if you have a sales force that is more related to tax-exempt goods or construction materials, then those costs that can be specifically allocated will have to be put into categories.

When you come to the overhead costs—

**The Chairman:** It is not likely to occur. Most of the manufacturers are either manufacturing at a 12% level, for tax purposes, or they are building suppliers, in which case they are selling almost exclusively 8% stuff. In other words, you do not get too many situations, except in, say, a lumber yard or something like that, which might sell some paint and wallpaper on the side. But almost all the activity of most manufacturers is directed to the product they make. In that case it is almost invariably a 12% product or an 8% product or an 18% product. Do you know what I mean? In other words, liquor manufacturers do not usually make wallboard or bottles and cans, so you do not have that situation.

**Mr. Willis:** To the extent you are correct, Mr. Chairman, that will simplify the problem quite dramatically, because it will reduce the amount of allocation that has to be made.

**The Chairman:** I do not think you have gotten at Mary's question. Mary's question deals with a manufacturer of reasonable size who presently does not do any allocation at all, because he pays on his sale price. All of a sudden, what does he do? Does he say the president of the company is 100% a marketing man?

[Traduction]

Les frais de commercialisation et de distribution déductibles—l'un des principaux éléments.

Tous les frais raisonnablement attribuables à la commercialisation et à la distribution d'articles taxables et engagés en vue de tirer un revenu seront déductibles. Par conséquent, la valeur taxable des ventes des fabricants à des acheteurs indépendants sera sensiblement inférieure à la valeur actuelle, grâce à la déduction des frais de commercialisation et de distribution, mais elle sera un peu plus élevée que si le fabricant vendait ses produits à une société de commercialisation liée.

**Mme Collins:** Comment empêcher que l'on impute certains frais à la commercialisation et la distribution?

**M. Willis:** Des frais qui ne seraient pas imputables à la commercialisation et à la distribution?

**Mme Collins:** Oui. Et il y a toute une gamme de possibilité: des frais généraux au salaire du président.

**M. Willis:** Ce que nous essayons de faire à l'heure actuelle, ce serait que le fabricant fasse une ventilation de ses coûts liés à diverses catégories particulières de produits, selon qu'ils seraient assujettis ou non à la majoration. Par exemple, les frais de publicité d'un produit taxable à 12 p. 100 serait déduit pour ce produit. Les frais de publicité générale, qui ne pourraient pas être vraiment associés à une catégorie particulière de produits, ou les frais d'un groupe de vente davantage axés sur des produits exonérés de taxe ou des matériaux de construction, devraient être imputés aux catégories appropriées.

Pour ce qui est des frais généraux. . .

**Le président:** Mais c'est peu probable. La plupart des fabricants fabriquent des produits taxés à 12 p. 100, ou ce sont des fournisseurs de matériaux de construction dont les produits sont presque exclusivement taxés à 8 p. 100. Autrement dit, cela ne se produira pas tellement souvent, si ce n'est dans le cas, dirons-nous, d'une série, par exemple, qui vendrait aussi un peu de peinture et de papier peint. La plupart des fabricants ne vendent que le produit qu'il fabrique. Il s'agit donc presque toujours de produits taxés à 12 p. 100, 8 p. 100 ou 18 p. 100, selon le cas. Voyez-vous ce que je veux dire? Autrement dit, les distilleries ne fabriquent habituellement pas de papier peint, de bouteilles ou de boîtes. La situation que vous décrivez ne se présente donc pas.

**M. Willis:** Si ce que vous dites est juste, monsieur le président, cela réduira énormément de difficultés parce que la ventilation qu'il faudra faire sera moins importante.

**Le président:** Je pense que vous n'avez pas bien saisi la question de Mary. Elle cite l'exemple d'un fabricant assez important qui ne fait aucune ventilation de ses frais à l'heure actuelle, parce qu'il paie la taxe sur le prix de vente. Que doit-il faire, maintenant? Va-t-il dire que le président de la société est un agent qui passe tout son temps à la commercialisation?

[Text]

**Mr. Willis:** There will be a need to make—

**The Chairman:** Is a shipper a marketing man? Is a shipper a distribution person? These allocations do not occur now. I guess what she was asking is what rules you have for those allocations of a manufacturer's expenditures.

**Mrs. Collins:** With the increasing complexity of running a business.

**Mr. Dodge:** This is clearly the most difficult compliance issue in the whole package. As Brian has just said, there are a number of costs such that where costs are specifically attributable, they must be done. Then the question is, what about those that are not specifically attributable?

• 1610

A good example is a firm that has a personnel manager who manages both the personnel and the sales force, the sales force being clearly attributable and the plan being clearly not attributable.

The words are very easy to write; it is the administration that is not so easy. The words are "would be allocated on such a basis as is reasonable in the circumstances". In the case of the personnel manager, if you have a wage bill on the sales side of \$100,000 and a wage bill on the plant side of \$100,000, then you would just take your personnel manager and his wage would be split 50:50. That is the fundamental.

I picked an easy case. There are some very tricky areas. The shipping department is probably the trickiest one to deal with, and at the moment we have been having a committee of people from the private sector who know specifically how different firms keep their accounts try to come up with an administratively simple way, which may be rough and ready, to handle that sort of issue.

There are others where we draw the line again in a rough and ready way and say there will be absolutely no deduction. The most important of those will be finance charges and profits, which are infinitely fungible, and what we have simply said is that finance charges and profits will not be attributable as a marketing and distribution cost. That is rough justice, but—

**The Chairman:** Do you mean that a discount for early payment is not a distribution cost?

**Mr. Dodge:** No, the—

**The Chairman:** Or is that not just discounted off the price before you do the calculation?

**Mr. Dodge:** Coming back to the question you raised earlier, there what we are really saying is this. Suppose your plant is in Toronto but you have a warehouse in Halifax that you are using as a distribution point and you

[Translation]

**M. Willis:** Il va falloir apporter des. . .

**Le président:** Un transporteur est-il un agent de commercialisation? Un transporteur est-il un agent de distribution? Ces questions ne se posent pas à l'heure actuelle. Je pense qu'elle veut savoir quelles règles vous avez prévues en fonction de leur répartition des dépenses des fabricants.

**Mme Collins:** Oui, et avec l'augmentation de la complexité de gérer une entreprise aujourd'hui. . .

**M. Dodge:** Il ne fait aucun doute que c'est là l'élément le plus difficile quant à l'application. Comme le disait Brian, il y a bien des cas où les coûts sont facilement attribuables à une activité. Mais que fait-on de ceux où ce n'est pas clair?

Un bon exemple serait une société où le directeur du personnel verrait en même temps à l'administration du personnel et du groupe de vente. Les frais du groupe de vente seraient évidemment attribuables à une activité de vente, mais ce ne serait évidemment pas le cas de ceux ayant trait aux installations.

Il est très facile de formuler une règle, mais c'est dans son application que ça se corse. On dit: attribuable selon ce qui est raisonnable dans les circonstances. Dans le cas du directeur du personnel, si le salaire était de 100,000\$ du côté des ventes, et de 100,000\$ du côté des installations, la règle voudrait que le salaire soit réparti également entre les deux postes. C'est ce que dit la règle fondamentalement.

Mais mon exemple n'est pas tellement éloquent. Il y a des cas où c'est beaucoup moins évident. C'est le cas, par exemple, des services d'expédition. Nous avons d'ailleurs, à cet effet un comité de gens du secteur privé, qui savent très bien de quoi il retourne, qui cherchent à trouver un moyen simple de régler la chose sur le plan administratif.

Il y a certains autres cas où nous n'admettons aucune déduction. Cela vaut particulièrement pour les frais de financement et les bénéfices, qui peuvent être extrêmement dilués, et nous avons tout simplement décidé qu'ils ne pourraient pas être déduits à titre de frais de commercialisation et de distribution. C'est peut-être un peu brutal, mais. . .

**Le président:** Voulez-vous dire qu'un rabais que l'on obtient pour avoir réglé plus tôt n'est pas un coût de distribution?

**M. Dodge:** Non. . .

**Le président:** Le prix est-il déjà réduit avant le calcul de la taxe?

**M. Dodge:** Supposons qu'un fabricant soit installé à Toronto et qu'il ait, à Halifax, un entrepôt qu'il utilise comme point de distribution, et qu'il y ait des marchandises dans cet entrepôt. Légalement, les frais de

[Texte]

are carrying a bunch of inventory in that warehouse. Legitimately, the financing charges on that inventory would be, in any sort of common parlance, part of the distribution costs.

**The Chairman:** Sure.

**Mr. Dodge:** However, it is quite clear that it is very hard, if you have a bunch of financing charges, to know exactly how they should be allocated. If you said that you will leave it on a reasonable basis, then you get into inordinate problems in doing the allocation.

Also, the difference between financing charges and profit varies, depending on whether essentially you are self-financing or whether you are borrowing from the bank.

What we are saying on that is that no financing charges can be included as part of your distribution costs. That is rough—I mean that it is conceptually not correct—but in practical terms it is the only way the thing can be administered.

**Mr. Cassidy:** That means, for example, if you are involved in distribution and factoring costs, that will not be a deductible expense. Is that correct?

**Mr. Dodge:** That is right. If you are a manufacturer, then all of your borrowing charges, all of your financing costs, essentially will be charged as part of your manufacturing operation, and not as part of your marketing and distribution operation.

**The Chairman:** But he says a factoring cost is a situation where you factor your receivable. In other words, you are prepared to accept less money for the goods if you have gotten cash.

**Mr. Dodge:** Yes. That—

**The Chairman:** Is the factoring discount a discount on your sale?

**Mr. Dodge:** We are back to precisely the question you raised earlier; this is just a variant of it: What is precisely the sale price?

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Dodge:** Those are the problems we have under the current system, and we try to handle them by some administrative discretion. This is the second group we have set up to look at how we can, in a clear way, handle the sale-price issue, to try to get away from a lot of the administrative discretion we have in the current system.

• 1615

Jim and Brian are sitting on that committee. Maybe they would like to comment on how that work is going on.

**Mr. Willis:** You mentioned about 2,000. We do not have that many, or 20,000, but we have a stack of paper about two inches thick, which we have been going through. We are trying to come up with a consistent set of

[Traduction]

financement de ces stocks seraient considérés comme des frais de distribution.

**Le président:** Oui.

**M. Dodge:** Toutefois, il est évident qu'il est très difficile de savoir comment ces frais se répartissent précisément lorsqu'il y a toutes sortes de frais de financement. Laissez cela «au jugement» entraîne toutes sortes de difficultés.

En outre, l'écart entre les frais de financement et les bénéfices varient selon que l'on s'auto-finance ou que l'on emprunte de la banque.

Nous avons donc décidé que les frais de financement ne pourraient être considérés comme des frais de distribution. C'est une mesure sévère, mais, en pratique, c'est la seule façon d'administrer la chose.

**M. Cassidy:** Cela signifie, par exemple, qu'un fabricant qui distribue ses produits et qui rajuste ses prix ne pourra pas déduire cette dépense. Est-ce bien cela?

**M. Dodge:** C'est juste. Les frais de financement d'un fabricant seront imputés essentiellement à la fabrication, et pas à la commercialisation et à la distribution.

**Le président:** Mais dans le cas d'un rabais accordé à un client. . . autrement dit, quand on est prêt à vendre moins cher pour être payé au comptant. . .

**M. Dodge:** Oui.

**Le président:** Une telle remise vient-elle en réduction du prix de vente?

**M. Dodge:** Oui, ce n'est qu'une variante de la question que vous avez soulevée plus tôt: Quel est précisément le prix de vente?

**Le président:** C'est juste.

**M. Dodge:** Ce sont les difficultés auxquelles nous devons faire face dans le système actuel, et nous essayons de les régler dans le cadre de l'application. C'est le second groupe que nous créons pour examiner comment nous pourrions clairement régler la question du prix de vente, éliminer une bonne partie du pouvoir discrétionnaire administratif que comporte le système actuel.

Jim et Brian sont membres de ce comité. Peut-être voudraient-ils nous parler de ses travaux.

**M. Willis:** Vous avez mentionné le chiffre de 2,000. Nous n'en avons pas tant, ni 20,000, mais nous examinons une pile de papiers d'environ deux pouces d'épaisseur. Nous essayons d'établir un ensemble uniforme de règles et

[Text]

rules and a consistent set of terminologies that can be applied, so rather than having a whole bunch of special cases, you can list categories and classes of goods, and a set of rules and a set of conditions that will apply to them, in all cases, then to boil this down to a regulation form that can be put into the statute as a regulation, and could be subject to appeal.

What will happen is the manufacturers using these administrative rules and guidelines in the past will now have a much stronger case for taking the discounts or the deductions allowed to them. Where there are disagreements, rather than those being settled off the record, there will be legislation in the form of regulation they can take to the courts, in terms of appealing their assessments.

It will make a much stronger base for the system and a much more consistent base, we hope, in terms of laying out the rules and everybody knowing what those rules are in advance.

This work is going to take probably three or four more weeks, maybe even a couple of months, to get those boiled down to a consistent rules that will apply to all.

**Mr. Cassidy:** This will be in regulation, whereas now, you have a lot of what amounts to side deals, with industries and manufacturers, which are not even communicated to, let us say, other manufacturers in circumstances they might consider to be similar.

**Mr. Willis:** I understand, in most cases, the ones we are talking about here, the industry-wide determined values, are widely known. But you are correct that certain of the administrative arrangements are not published or widely known.

**Mr. Cassidy:** Do you still propose there will be industry determined values in certain cases?

**Mr. Willis:** The industry-wide determined values, all of them, will be picked up in these regulations. Where it is industry-wide, it applies to everyone. They will be picked up here, but will be put into a more generalized sort of format.

**The Chairman:** Do you mean product-wide or industry-wide?

**Mr. Willis:** Product-wide may be a more correct thing, but in the sense that it applies to more than a single firm. For example, you are probably familiar with the discount for white goods, 14.25%, which are appliances of all different types. That discount would be put into these regulations.

But if there were a discount that said manufacturer *x*, which produces blenders, may take a discount of 17%, rather than the 14.25%. . . That was in a letter the guy had from, say, 1963. That type of specific firm deal was cut 20 years ago, and will not continue to exist.

**The Chairman:** You do not think we are going to have trouble with that thought?

[Translation]

de termes pour qu'au lieu d'un grand nombre de cas spéciaux, il y ait une liste des catégories et des classes de marchandises et un ensemble de règles et de modalités s'y appliquant dans tous les cas, puis nous tenterons de présenter ceci sous la forme de règlements qui puissent faire l'objet d'un appel.

Les fabricants qui utilisaient dans le passé ces règles et directives administratives seront maintenant beaucoup mieux armés pour réclamer les escomptes ou les déductions auxquels ils ont droit. En cas de désaccord, il ne sera plus nécessaire de procéder à un règlement officieux; il y aura un texte législatif, soit un règlement, en fonction duquel ils pourront en appeler de leurs cotisations devant les tribunaux.

Le système reposera ainsi sur une base plus forte et plus uniforme, nous l'espérons, car les règles seront énoncées, et tous les connaîtront d'avance.

Il faudra probablement encore trois ou quatre semaines, peut-être même quelques mois, pour réduire tout cela à des règles uniformes applicables à tous.

**M. Cassidy:** Cela figurera dans un règlement, tandis que maintenant il y a, en quelque sorte, des ententes officieuses avec les industries et les fabricants, ententes qui ne sont même pas communiquées, par exemple, à d'autres fabricants placés dans des circonstances qu'ils pourraient juger semblables.

**M. Willis:** Je crois savoir que dans la plupart des cas, ceux dont il s'agit ici, les valeurs déterminées à l'échelle de l'industrie sont largement connues. Mais vous avez raison de dire que certaines dispositions administratives ne sont pas publiées ou ne sont pas connues de tous.

**M. Cassidy:** Est-ce qu'il y aura encore des valeurs déterminées par l'industrie dans certains cas?

**M. Willis:** Toutes les valeurs déterminées à l'échelle de l'industrie figureront dans le règlement. Si c'est à l'échelle de l'industrie, cela s'applique à tout le monde. Cela se trouvera dans le règlement, mais sous une forme plus généralisée.

**Le président:** Voulez-vous dire à l'échelle du produit ou à l'échelle de l'industrie?

**M. Willis:** Il serait peut-être plus juste de dire à l'échelle du produit, mais au sens où cela s'applique à plus d'une entreprise. Par exemple, vous êtes probablement au courant de l'escompte de 14.25 p. 100 pour les appareils de divers types. Cet escompte figurerait dans le règlement.

Mais s'il y avait une disposition disant que le fabricant *x*, qui produit des mélangeurs, peut prendre un escompte de 17 p. 100 plutôt que de 14.25 p. 100. . . d'après une lettre datant, disons, de 1963. Ce genre d'entente particulière a été supprimé il y a 20 ans et n'existera plus.

**Le président:** Ne croyez-vous pas que cela susciterait des problèmes?

[Texte]

**Mr. Willis:** There is no question there will be issues raised by some of those people, yes.

**Mr. Cassidy:** He used to have a flax industry in his riding, is that not right?

**The Chairman:** Am I not correct that the total number of special rules and deals is approaching 20,000? If that was information given to us by the Department of National Revenue, when we were on this, on their estimates—

**Mr. Dodge:** I think that is all forms of administrative orders.

**The Chairman:** That is right. In one way or another, they all impact on the valuation for duty purposes or for tax purposes. To the extent you start horsing around with those, it would seem everybody who has benefited will say nothing, and everybody who is impacted seriously is going to scream. Do you not think we are going to get a great number of screamers?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, I think there are three points to make on this. First, many of those so-called established values are to correct between trade levels. The whole purpose of allowing a deduction for marketing and distribution cost is the correction between trade levels. If you are doing your own distribution to retailers, that is the distribution cost underlying the fact when you sell to retailers, you sell at \$110, but when you sell to a wholesaler, you sell at \$100. So those costs come out. The profit on those costs does not, but the costs themselves come out. That is point one.

• 1620

Point two. A lot of the other arrangements are indeed there to try to handle the different circumstances of different amounts of distribution cost that is included in the price, not even necessarily where it is between different trade levels.

Finally, there are a number of these special arrangements which were made years ago, essentially on the basis of the differential in the marketing and distribution. But those differentials may be wildly different today than they were 20 or 30 years ago when the deal was cut. So the principle underlying those original details now becomes the basic principle of taxation. The amounts can vary very greatly, because the original deal may no longer reflect in any way, shape, or form the actual performance in the industry, for an individual supplier.

That also, I should say, is probably true in the case of a number of the industry-wide determined values. But where something is industry-wide or product-wide, we want to be extremely careful that we are not upsetting the whole tax basis for a particular product, because we are trying to get the taxation across similar products to be similar. That is why—

[Traduction]

**M. Willis:** Il ne fait aucun doute que certains de ces gens soulèveront des questions.

**M. Cassidy:** Il avait autrefois une industrie du lin dans sa circonscription, n'est-ce pas?

**Le président:** N'ai-je pas raison de dire que le nombre total de règles et d'ententes spéciales atteint presque 20,000? C'est l'information qui nous a été communiquée par le ministère du Revenu national, alors que nous parlions de ce sujet à propos de son budget. . .

**M. Dodge:** Je crois que cela se rapporte à toutes les formes d'ordonnances administratives.

**Le président:** C'est exact. D'une façon ou d'une autre, il y aura dans chaque cas un effet sur l'évaluation aux fins de la douane ou de la taxe. Dans la mesure où l'on y touche, il semble que tous ceux qui en bénéficient ne diront rien et que tous ceux qui subissent un effet important vont pousser les hauts cris. Ne croyez-vous pas qu'il y aura beaucoup de cris?

**M. Dodge:** Monsieur le président, ceci appelle trois observations. En premier lieu, bon nombre de ces valeurs dites établies ont pour but de rectifier la différence entre les niveaux de commerce. L'objet de la déduction pour le coût de commercialisation et de distribution est d'opérer une rectification entre les niveaux de commerce. Si vous assurez vous-même la distribution aux détaillants, c'est le coût de distribution qui explique que vous vendiez à 110\$ au détaillant, mais à 100\$ au grossiste. Ces coûts finissent par apparaître. Le bénéfice réalisé sur ces coûts n'apparaît pas, mais les coûts eux-mêmes apparaissent. C'est la première observation.

Deuxième observation. Bon nombre des autres dispositions ont pour but de tenir compte des différences entre les coûts de distribution inclus dans le prix, pas nécessairement entre les divers niveaux de commerce.

Enfin, un certain nombre de ces ententes spéciales ont été prises il y a de nombreuses années, essentiellement sur la base de la différence au titre de la commercialisation et de la distribution. Mais ces écarts pourraient être très différents aujourd'hui de ce qu'ils étaient il y a 20 ou 30 ans quand l'entente a été conclue. Le principe qui sous-tendait à l'origine ces détails devient maintenant le principe de base de la taxation. Les sommes peuvent varier considérablement, car l'entente originale pourrait ne plus avoir aucun lien avec le rendement véritable de l'industrie pour un fournisseur donné.

Cela s'applique probablement également à bon nombre des valeurs déterminées à l'échelle de l'industrie. Mais si quelque chose s'applique à l'ensemble de l'industrie ou d'un produit, il faut prendre garde de ne pas perturber toute l'assiette fiscale pour un produit donné, car nous voulons que la taxe pour des produits semblables soit semblable. C'est pourquoi. . .

[Text]

**The Chairman:** But, Mr. Dodge, this is really a method of trying to fix up what some people say is the unfixable; that we are really looking in the long run at a multi-stage tax of some kind. When we start making massive changes in accepted current trade practice, for a very short period of time we really do pat the pussycat backwards, do we not?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, I think that is the most important question in many senses and the one on which clearly the Minister debated long and hard.

I think it is fair to say that in the fall of 1986, or let us say about this time last year, we really did expect some difficulties with the system, but felt that if we could handle the very specific difficulties through the marketing company patch, went directly to one problem, and where that would not work, by moving a few more industries to the wholesale level, we would minimize the amount of overall disruption and yet still hold the system together for the two or three more years it had to be held together.

I guess what has surprised us a little bit is not that the system has come under more pressure during the course of 1987 but that it has come under much more pressure than we had anticipated. We had made an allowance, when we did our June forecast last year, for some unwinding of the system. Clearly, that allowance was not really enough, and during the course of the fall everybody was coming and saying, we hate your bloody wholesale fix, or we really do not like your marketing company fix because we do not think you can enforce it where there is an international element in it. At the same time they were coming and saying: I am getting killed by X, Y, or Z type of arrangement. Can you not find some way? Either get on with phase two right away or find some way to hold the system together so that in the intervening period I am not going to be penalized.

Brian mentioned the CICA, but a number of other people said, why do you not just level down? Do not try to level up—which is, in a sense, what we have been trying to do before—but level down to bare manufacturing costs. We may not like it very much, since it is not a particularly good economic place to put a tax, but at least it will leave us all relatively even vis-à-vis our competitors. We may have to pay more tax on a certain product or less tax on another than we were before. At least we will know we are paying the same tax as the company we are competing with.

• 1625

It was this refrain that came through... having to get the playing field level at least across competing products. That really drove us to something we would not propose as a long-term fix, because the economics of it are not good. It creates some work for their accounting departments but avoids disruption in the organization of

[Translation]

**Le président:** Mais, monsieur Dodge, c'est là en fait une façon de tenter de réparer ce qui, de l'avis de certains, ne peut l'être; à long terme, il s'agit d'une sorte de taxe multi-stades. Si nous nous mettons à apporter des changements massifs aux pratiques commerciales acceptées, pendant un très court laps de temps nous flattons le chat à rebrousse-poil, n'est-ce pas?

**M. Dodge:** Monsieur le président, je crois que c'est là la question la plus importante à de nombreux égards, une question sur laquelle le ministre a manifestement réfléchi longuement et profondément.

Je crois qu'il est juste de dire qu'à l'automne de 1986, ou disons au même moment l'an dernier, nous nous attendions effectivement à des difficultés, mais nous croyons que si nous pouvions faire face aux difficultés très particulières au moyen des sociétés de commercialisation, si nous nous attaquions directement à un problème et, en cas d'échec, si nous déplaçons quelques autres industries au niveau du gros, nous pourrions réduire la perturbation globale tout en maintenant le système pour les deux ou trois années nécessaires.

Ce qui nous a étonnés, ce n'est pas que le système ait été soumis à de nouvelles pressions en 1987, mais que ces pressions ont été beaucoup plus fortes que ce que nous avions prévu. Dans nos prévisions de juin l'an dernier, nous avions prévu un certain relâchement du système. Manifestement, cela n'était pas assez, et à l'automne tout le monde se plaignait en ce qui touche le niveau de gros ou les compagnies de commercialisation parce que cela ne semblait pas applicable là où il y a une composante internationale. En même temps, on nous disait que telle ou telle disposition était particulièrement désavantageuse et on nous demandait de trouver une solution, soit de passer à la phase 2 tout de suite, soit de trouver une façon de maintenir le système pour que ces gens ne soient pas pénalisés entre-temps.

Brian a parlé de l'ICCA, mais bon nombre d'autres personnes nous ont demandé de niveler vers le bas. Ils nous ont dit de ne pas essayer de niveler vers le haut—ce qui est, en un certain sens, ce que nous avons tenté de faire auparavant—mais de niveler vers le bas au simple coût de fabrication. Cela pourrait ne pas leur plaire beaucoup, parce que ce n'est pas un très bon endroit pour placer une taxe, mais au moins cela les laisserait tous dans une situation d'égalité relative vis-à-vis de leurs concurrents. Ils devraient ainsi peut-être payer plus de taxe sur certains produits ou moins sur un autre, mais au moins ils sauraient qu'ils paient la même taxe que leurs concurrents.

C'est ce refrain qui revenait toujours... que les règles soient les mêmes au moins pour les produits en concurrence. Cela nous a poussés à quelque chose que nous ne proposerions pas à long terme, parce que ce n'est pas d'une saine économie. Cela crée une certaine somme de travail pour les services de comptabilité, mais cela évite

[Texte]

companies, because of some of the real problems in the domestic market for the existing federal sales tax.

That is what really took us here, because those of you with long memories will remember there were a number of similar proposals brought to the task force studying the federal sales tax back in 1975. They were rejected because what it really does is raise the effective rate of tax on producer goods while lowering the effective rate of tax on consumer goods. Hence, over a long haul, it would not be a very effective tax system. For the two or three years we have to live, what it will do is hold together a system and at the same time not force firms into organizations they would not undertake for economic reasons.

Some marketing companies are there for good, economic, sound business reasons. A lot of others are being created—or are firms contemplating creating them—and what is holding most of those firms back is that they would be very inefficient ways of doing business. We have such an inefficient tax system at the present time that they can become more inefficient in doing their business but end with a lower selling price because of the tax. It is very worrisome. The problem, as I do not have to tell you, Mr. Chairman, or the committee, is really quite severe.

**The Chairman:** You do not think the fixes you have put on the term and values and that type of thing in terms of new anti-avoidance regulations will solve the problem.

**Mr. Dodge:** They provide a minimum floor so they make sure no one goes down below a fair market value.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Dodge:** That is all they do. It puts a bottom under the system, but does not deal with the inequities across the different types of distribution channels. All it does is say you cannot operate in such a way, as you are paying tax on a value.

**The Chairman:** Yes, but does it not get rid of most of the marketing company problem by the fair market value type of system?

**Mr. Dodge:** No, all it does is ensure that the price charged by the manufacturer to a non-arm's length party is in fact a manufacturing price plus profit, in that it is not an artificially low price.

**Mr. Cassidy:** Given that this new system will not come in until a week or so after the general election, and. . .

**Miss Nicholson:** What is the date, Mike?

**The Chairman:** Do you mean the one in Manitoba?

**Some hon. members:** Oh, oh!

[Traduction]

de perturber l'organisation des entreprises, en raison de certains problèmes très réels que pose sur le marché intérieur la taxe de vente fédérale actuelle.

C'est cela qui nous amènes ici. En effet, ceux d'entre vous qui ont une bonne mémoire se souviendront qu'un certain nombre de propositions semblables ont été faites au groupe de travail chargé d'étudier la taxe de vente fédérale en 1975. Ces propositions ont été rejetées, car leur effet est de relever le taux effectif de la taxe sur les biens de production tout en le diminuant pour les biens de consommation. A long terme, ce ne serait pas un système très efficace. Pour les deux ou trois ans qui nous restent, cela permettra de maintenir le système en évitant d'obliger les entreprises à des organisations qu'elles n'entreprendraient pas pour des raisons économiques.

Certaines entreprises de commercialisation répondent à des motifs économiques. Beaucoup d'autres sont créées ou envisagées—et ce qui retient la plupart de ces entreprises, c'est que ce serait une façon très inefficace de faire des affaires. A l'heure actuelle, notre système fiscal est si inefficace que les entreprises peuvent faire affaires d'une façon moins efficace, mais en arriver à un prix de vente inférieur en raison de la taxe. C'est très inquiétant. Je n'ai pas à vous apprendre, monsieur le président, ni à vous ni aux membres du Comité, que le problème est en fait très grave.

**Le président:** Vous n'estimez pas que les rectifications que vous avez apportées aux modalités et aux valeurs dans les nouveaux règlements anti-évitement résoudront le problème?

**M. Dodge:** Cela assure un seuil de sorte que personne ne descend en bas d'une juste valeur marchande.

**Le président:** C'est exact.

**M. Dodge:** C'est le seul effet. Il y a un seuil, mais cela ne règle pas les iniquités par rapport aux divers types de canaux de distribution. On se contente de dire: «vous ne pouvez fonctionner de cette façon, car vous payez une taxe sur une valeur».

**Le président:** Oui, mais est-ce que cela ne règle pas en grande partie le problème des sociétés de commercialisation au moyen d'un système fondé sur la juste valeur marchande?

**M. Dodge:** Non, on se contente d'assurer que le prix exigé par le fabricant à quelqu'un avec qui il n'a pas lien de dépendance est en fait le prix de fabrication plus le bénéfice, de sorte que ce n'est pas un prix artificiellement bas.

**M. Cassidy:** Étant donné que ce nouveau système n'entrera pas en vigueur avant une semaine environ après les élections générales et. . .

**Mme Nicholson:** Quelle est la date, Mike?

**Le président:** Voulez-vous dire les élections du Manitoba?

**Des voix:** Oh, oh.

[Text]

[Translation]

• 1630

**Mr. Cassidy:** I would like to ask you to give some indication of the timetable you have in mind in Finance for putting in place a comprehensive business transfer tax, or the equivalent.

**Mr. Dodge:** Mr. Cassidy, I think that is more appropriately directed to the Minister. I can tell you what our work plan is. Through the course of the spring, we are working with the provinces on a number of issues related to the federal-provincial aspects of the tax. We are working with industry groups, the Consumers' Association, the charitable organizations, the not-for-profits, and all the segment problems of the multi-stage tax. Our timetable will call for that round of work to be finished in such a way that we can bring detailed proposals to the Minister over the course of the summer and early fall on how to deal with the wide range of problems you are well familiar with.

Our other recommendation is that from the time legislation is in place to the time of implementation we allow a minimum of 12 months—preferably 18 months—for the actual implementation. Mr. Cassidy, I am afraid I cannot answer for the process in between. That is the process of decision-making and legislation.

**Mr. Cassidy:** At a minimum then, you are talking about legislation by Christmas of 1988—under optimum conditions and assuming an election is delayed. That would be the earliest date there could be any feasible chance of legislation being adopted. In practical terms, if you really pushed at that end you would not get implementation within a year. The earliest date at which the tax could be applied would be, let us say, July 1, 1990. In more practical terms, you are talking about 1991 or 1992. Is that correct?

**Mr. Dodge:** Well, I think our recommendation—which Revenue concurs with, and they will have to operate the tax—is that we should optimally have 18 months, but a minimum of 12 months between legislation and actual implementation. Our best judgment at the official level is there is six months of work to do before we are in a position to have details on the way the tax would operate in order for the Minister to make decisions in terms of presentation.

**Mr. Cassidy:** In that case, that timetable I suggested is in fact unreasonably optimistic, because six months from now takes us to September. Following that, there has to be a timeframe whereby whoever forms the government has to then make its political decisions based on the technical and conceptual work Finance has done. Then you have to go through the process of legislation, and that includes some further consultation. So let us suppose elections were not a factor. We are talking about something like 12 to 18 months from today before legislation could be in place, and then a further 12 to 18 months beyond that for implementation.

**M. Cassidy:** Pourriez-vous nous donner une certaine indication du calendrier prévu aux Finances pour l'implantation d'une taxe globale sur les transactions commerciales ou l'équivalent.

**M. Dodge:** Monsieur Cassidy, je crois que c'est au ministre qu'il faudrait demander cela. Je peux vous donner notre plan de travail. Au printemps, nous travaillerons avec les provinces sur plusieurs questions liées aux aspects fédéraux/provinciaux de la taxe. Nous travaillons avec des associations de l'industrie, l'Association des consommateurs, les associations charitables, les entreprises sans but lucratif et tous les problèmes segmentaux de la taxe multistade. Selon notre calendrier, ces travaux seront terminés pour que nous puissions soumettre des propositions détaillées au ministre à l'été et au début de l'automne sur la façon de régler la gamme de problèmes que vous connaissez si bien.

Notre autre recommandation est qu'entre l'adoption de la législation et le moment de son application, nous prévoyons un minimum de 12 mois—et préférablement 18—pour la mise en oeuvre. Toutefois, monsieur Cassidy, je crains bien ne pouvoir répondre en ce qui touche le processus entre les deux. Il s'agit du processus décisionnel et de la législation.

**M. Cassidy:** Au minimum, la législation serait adoptée pour Noël 1988—si les conditions sont optimales et dans l'hypothèse où les élections seraient retardées. C'est la première date à laquelle il y a une chance que la législation soit adoptée. Sur le plan pratique si vous poussiez très fort, la mise en oeuvre n'aurait pas lieu en moins d'un an. Le premier moment où la taxe pourrait être appliquée serait, disons, le 1<sup>er</sup> juillet 1990. D'une façon plus pratique, il faut penser à 1991 ou 1992. Est-ce exact?

**M. Dodge:** Eh bien, notre recommandation—à laquelle souscrit le ministère du Revenu, et c'est eux qui devraient appliquer la taxe—est qu'il nous faudrait préférablement disposer de 18 mois, mais en tout cas d'un minimum de 12 mois entre la législation et la mise en oeuvre. Selon notre meilleure estimation à titre de fonctionnaire, il y a six mois de travail avant que nous disposions des détails nécessaires sur le fonctionnement de la taxe pour que le ministre puisse prendre des décisions en ce qui concerne la présentation.

**M. Cassidy:** Alors, le calendrier que j'ai proposé est en fait beaucoup trop optimiste, car six mois nous amènent à septembre. Après cela, le gouvernement, quel qu'il soit, devra prendre ces décisions politiques d'après les travaux techniques et conceptuels du ministère des Finances. Puis il y a le processus législatif, qui comprend de nouvelles consultations. Supposons que les élections n'entrent pas en jeu. Il faudra environ 12 à 18 mois à partir d'aujourd'hui pour adopter la législation, puis encore de 12 à 18 mois pour la mise en oeuvre.

[Texte]

**Mr. Dodge:** Yes. I cannot answer for that intervening time, as I am sure you will appreciate. All I am giving you is our best technical judgment on the amount of time it will take us to get the work done so that decisions can be made as to a form of the tax, and our best judgment as to what time would be prudent for the government to allow for implementation once the legislation is passed.

**Mr. Cassidy:** We recognize that New Zealand is a rather simpler situation, a unitary state and so on, but they do in fact appear to move more quickly. One of the major reasons, I think, is that political decisions in substantial measure are ahead of a lot of the technical work. A lot of time is therefore saved in the technical work, because the officials do not have to worry about some of the issues. Often the politicians like to pretend they are official, because they are really hot potatoes and the politicians would prefer not to do it.

• 1635

**Mr. Dodge:** I think I am right in saying they also avoided two very difficult areas we are trying to look at, one being the financial services sector. Secondly, they applied the tax on the not-for-profit sector in a way that has turned out to be not ideal.

**The Chairman:** They figure it will fix that.

**Mr. Cassidy:** I have further questions. I think the general reaction I would give is that this time, after two or three false starts, there is something that appears to be more workable here. I am hopeful that is what will result, recognizing it is a interim measure.

Will companies be required to use the industry-determined value? You gave the example of a 14.5% allocation for marketing and distribution costs in the white goods industry; for appliances, I presume. Is every company required to do that, or does that mean they can use that for simplicity, and they are likely to be a bit better off using that than applying their own actual costs?

**Mr. Dodge:** I would like Brian to answer that, because it goes to the heart of the whole notion of standard deductions, which we really did not go to, and it might be worth just taking a few minutes on that point.

**Mr. Willis:** What you are starting from is the starting point as you take your actual M and D costs. But the manufacturer will have the option of using one of the two standard deductions, either the 25-7 deduction or the determined value deduction. If he uses the determined value deduction, it is at his choice, if it is to his advantage to do so. He is not required to do so. If he uses it, he will use those determined values for the goods to which they apply. But he may well manufacture goods that are not subject to determined values, in which case he will have to use either the actual marketing and distribution costs

[Traduction]

**M. Dodge:** Oui. Vous comprendrez que je ne saurais me prononcer sur la période intermédiaire. Je ne peux que vous donner notre meilleur jugement technique quant au temps nécessaire pour le travail et la prise des décisions sur la forme de la taxe, et notre meilleur jugement quant au délai que le gouvernement devrait—en toute prudence—accorder pour la mise en oeuvre, une fois la législation adoptée.

**M. Cassidy:** Il est vrai que la situation de la Nouvelle-Zélande est un peu plus simple, que c'est un État unitaire, etc., mais ce pays semble bouger plus rapidement. Une des principales raisons, à mon avis, est que les décisions politiques sont dans une large mesure en avance sur le travail technique. Il y a donc des économies considérables de temps en ce qui touche le travail technique, car les fonctionnaires n'ont pas à s'inquiéter de certaines questions. Souvent les politiciens aiment faire croire que certaines questions relèvent des fonctionnaires, car elles sont difficiles et ils préféreraient ne pas les toucher.

**M. Dodge:** Je crois que je peux affirmer sans erreur qu'on a également évité en Nouvelle-Zélande deux domaines difficiles auxquels nous nous arrêtons. Le premier est le secteur des services financiers. Deuxièmement, ils ont appliqué la taxe au secteur sans but lucratif d'une façon qui ne s'est pas avérée idéale.

**Le président:** Ils croient pouvoir rectifier cela.

**M. Cassidy:** J'aurais d'autres questions. Je crois que ma réaction générale serait que cette fois, après deux ou trois faux départs, il y a là quelque chose qui semble pouvoir fonctionner. J'espère que c'est cela qui arrivera, tout en reconnaissant qu'il s'agit d'une mesure provisoire.

Est-ce que les sociétés devront utiliser la valeur déterminée par l'industrie? Vous avez donné l'exemple de l'allocation de 14.5 p. 100 pour les coûts de commercialisation et de distribution dans l'industrie de l'électroménager. Est-ce que chaque société doit faire cela, ou peut-elle s'en servir pour simplifier les choses, et risque-t-elle d'être avantagée en utilisant cela au lieu de ses coûts réels?

**M. Dodge:** J'aimerais que Brian réponde à cela, car cela touche au principe des déductions normalisées, que nous n'avons pas adopté, et il vaudrait peut-être la peine de consacrer quelques minutes à ce point.

**M. Willis:** Le point de départ, ce sont les coûts réels de commercialisation et de distribution. Mais le fabricant pourra opter pour l'une de deux déductions normalisées, soit la déduction 25-7, soit la déduction pour la valeur déterminée. Il a le choix d'utiliser la déduction pour la valeur déterminée si c'est à son avantage. Il n'est pas tenu de le faire. S'il s'en prévaut, il utilisera les valeurs déterminées pour les marchandises auxquelles elle s'applique. Mais il se pourrait bien qu'il fabrique des marchandises qui ne sont pas soumises aux valeurs déterminées, auquel cas il devra utiliser soit les coûts réels

[Text]

for those other goods or the 7% standard deduction for those other goods.

The only real rules we are proposing in this regard at this point are that once he has chosen a system, he has to use it consistently. We do not want him using it on some goods and not on others and breaking it up and splitting it around.

**The Chairman:** How do you stop that, though? Canadian manufacturers tend to make a number of items. Some of them they are going to have determined values on, because they have made those as standard items for a long, long time and they have settled on a determined value for all trade. That is the base on which you operate. On the other hand, the first time they start making a new item and then sell that new item, presumably you are into a 7-25 system, are you not?

**Mr. Willis:** Or they may be into the actual. Say they have five items, as in your example. There may be determined values for three of those, and they wish to use those determined values for those three, and the other two product lines do not have any values. They would then make a choice as to whether they wanted to use the standard deduction of 7% on those other goods or to use their actual M and D costs for those other goods. All we were saying was that they would have to decide whether they wanted to use a determined value or not, and having decided to do so, they would have to use it where it was available.

**The Chairman:** All right. But there would be a determined value on items one, two, and three. Suppose one of the items they make has a hell of a lot of marketing involved, in that it is a fancy puzzle or game that needs TV advertising and everything else. So you use the straight M and D stuff on that one.

The next thing you have is a straight clunker item. You have never made it before, but you now make it. Do you use the 7-25 on it?

**Mr. Willis:** No.

**The Chairman:** Why not?

**Mr. Willis:** You will not be able to mix all three options.

**The Chairman:** You can use it for your determined value ones. You let me do that.

**Mr. Willis:** You start from the point of view, though, that you are using actual M and D costs. If you do not want to use M and D, then we put in a choice of two standard deductions.

**The Chairman:** Well, then, what do you do? You incorporate another company, do you?

**Mr. Willis:** Yes, that is a possibility; although I think you will find that in most instances that is not to your benefit.

**The Chairman:** Why not?

[Translation]

de commercialisation et de distribution, soit la déduction normalisée de 7 p. 100.

La seule règle que nous proposons maintenant à cet égard, c'est qu'une fois qu'il a opté pour un système, il doit l'utiliser uniformément. Nous ne voulons pas qu'il l'utilise pour certaines marchandises et non pour d'autres.

**Le président:** Mais comment empêcher cela? Les fabricants canadiens fabriquent de nombreux articles. Certains d'entre eux comportent une valeur déterminée, parce qu'ils sont fabriqués depuis très longtemps et qu'une valeur déterminée a été adoptée. C'est la base d'après laquelle vous fonctionnez. D'autre part, au moment où on commence à fabriquer et à vendre un nouvel article, c'est vraisemblablement le système 7-25, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Ou on peut utiliser les coûts réels. Supposons, dans votre exemple, qu'il y a cinq articles. Il peut y avoir une valeur déterminée pour trois d'entre eux. Le fabricant désire utiliser les valeurs déterminées pour ces trois articles, tandis que les deux autres n'ont pas de valeur déterminée. Le fabricant opterait alors soit pour la déduction normalisée de 7 p. 100, soit pour les coûts réels de commercialisation et de distribution. Tout ce que nous disons, c'est que les fabricants devraient décider s'ils veulent ou non utiliser la valeur déterminée et qu'une fois qu'ils ont décidé de le faire, ils devront y recourir chaque fois qu'elle existe.

**Le président:** D'accord. Mais il y aurait une valeur déterminée pour les article 1, 2 et 3. Supposons qu'un des articles implique beaucoup de commercialisation, qu'il s'agit d'un jeu pour lequel il faut une publicité télévisée et toutes sortes de choses du même genre. Dans ce cas, on utiliserait les coûts réels de commercialisation et de distribution.

Mais le produit suivant est tout simple. Vous ne l'avez jamais fabriqué auparavant, mais maintenant vous le faites. Est-ce que vous utilisez la formule 7-25?

**M. Willis:** Non.

**Le président:** Pourquoi pas?

**M. Willis:** Vous ne pourrez mélanger les trois options.

**Le président:** Vous pouvez le faire dans le cas de la valeur déterminée. Vous m'avez laissé faire cela.

**M. Willis:** Vous partez du point de vue toutefois que vous utilisez les coûts réels de commercialisation et de distribution. Si vous n'utilisez pas cela, alors nous vous donnons le choix de deux déductions normalisées.

**Le président:** Alors, que faut-il faire? Il faut créer une autre société, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Oui, c'est une possibilité. J'estime toutefois que dans la plupart des cas vous jugerez que ce n'est pas à votre avantage.

**Le président:** Pourquoi pas?

[Texte]

**Mr. Willis:** There are real costs in setting up another company.

**The Chairman:** You can always incorporate another company, run the same company out of the same plant, and let you worry about the auditing.

**Mr. Willis:** I think Revenue will look fairly closely to see that it is a real situation that has been created here, not just a fictitious company.

• 1640

**The Chairman:** It is a real situation; it is just that they are the same owners. . .

**Mr. Cassidy:** Marketing game.

**Mr. Dodge:** No, Mr. Chairman, if you will look at the bottom of page 20 of the notes, there is a paragraph there that is designed to cover precisely that situation. That is, we are going to use the income tax rule on the associated companies. . .

**The Chairman:** Well, that is on the \$250,000 in sales to prevent you from multiplying the \$250,000, but I am not asking you to do that. I am saying that a regular Canadian manufacturer occasionally adds some new lines to his product line mix and drops out old lines. You happen to make some standards that you have had for a long time and you have a fixed, determined value on them.

**Mr. Dodge:** Well, I think we should be careful about what the nature of a so-called "determined value" is. A determined value is, in fact, a discount that is applied to the sale price of a particular product.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Dodge:** There is a discount of one-third given for sailboats, and you make sailboats and you also make power boats. Okay. If you are going to use a standard deduction in respect to the sailboat, you will be able to use 33 1/3 current discount. Suppose that is a lot higher than the actual M and D costs, as it is likely to be, what we are saying is that for your power boats you can use your actual M and D. You do not just have to use the standard then, which would be seven.

**The Chairman:** Well, what if part of your business is not making sailboats, but it happens to be making rafts? You sell these rafts to other industrial users somewhere. There is no M and D on it at all. It just happens to be that your plant is good for making those things. You sell them as another line you decided to make. Why would you not pay, why would you not use the 25-7 rule?

**Mr. Dodge:** For that one? Well, you certainly can.

**The Chairman:** Well, the question is that you then have three systems of calculating the tax.

**Mr. Dodge:** You have two systems, either the standard deduction or the actuals, but where there is an industry-

[Traduction]

**M. Willis:** La création d'une autre société entraîne des coûts réels.

**Le président:** On peut toujours créer une autre société, l'exploiter à partir de la même usine, et vous laisser le soin de la vérification.

**M. Willis:** Je crois que le ministère du Revenu étudiera la situation de près, pour s'assurer qu'il ne s'agit pas d'une société fictive.

**Le président:** C'est une situation réelle; il arrive tout simplement que ce sont les mêmes propriétaires. . .

**M. Cassidy:** Le jeu de la commercialisation.

**M. Dodge:** Non, monsieur le président, si vous vous reportez au bas de la page 20 des notes, il y a là un paragraphe qui vise précisément cette situation. C'est-à-dire que nous allons utiliser la règle de l'impôt sur le revenu pour les sociétés associées. . .

**Le président:** Eh bien, cela vaut pour les 250,000\$ de ventes, pour vous empêcher de multiplier les 250,000\$, mais ce n'est pas ce que je vous demande de faire. Je dis qu'un fabricant canadien ordinaire ajoute à l'occasion de nouveaux produits et en abandonne d'autres. Un fabricant donné fabrique certains produits normalisés depuis longtemps et ceux-ci ont une valeur déterminée.

**M. Dodge:** Eh bien, j'estime qu'il faut beaucoup de prudence quant à la nature d'une valeur dite déterminée. La valeur déterminée est en fait un escompte qui s'applique au prix de vente d'un produit donné.

**Le président:** C'est exact.

**M. Dodge:** Il y a un escompte de un tiers pour les bateaux à voile, et vous fabriquez des bateaux à voile et également des bateaux à moteur. Bien. Si vous allez utiliser la déduction normalisée pour la bateau à voile, vous pourrez utiliser l'escompte courant de 33 1/3 p. 100. Supposons que cela soit beaucoup plus que les coûts réels de commercialisation et de distribution, ce qui est vraisemblable; nous disons que pour vos bateaux à moteur, vous pouvez utiliser vos coûts réels de commercialisation et de distribution. Vous n'êtes pas obligés d'utiliser la norme, qui serait de sept.

**Le président:** Eh bien, supposons que vous fabriquez non pas des bateaux à voile, mais des radeaux. Vous vendez ces radeaux à d'autres utilisateurs industriels. Il n'y a pas de frais de commercialisation et de distribution. C'est tout simplement que votre usine est bien adaptée à la fabrication de ces radeaux. C'est un autre produit que vous avez décidé de fabriquer. Pourquoi ne paieriez-vous pas, pourquoi n'utiliseriez-vous pas la règle 25-7?

**M. Dodge:** Pour cela? Eh bien, c'est tout à fait possible.

**Le président:** Eh bien, alors vous avez trois systèmes pour calculer la taxe.

**M. Dodge:** Il y a deux systèmes, soit la déduction normalisée, soit les coûts réels, mais lorsqu'il existe une

[Text]

wide determined value, that can substitute for the 25-7 rule.

**The Chairman:** I know that.

**Mr. Dodge:** That is the basic proposition.

**Mr. Layton:** I wonder if I could just a point of clarification, Mr. Chairman. When I hear the 25-7 rule, obviously 25 is for that limit of \$250,000. Is that per product from that manufacturer, or is that for the entire...

**The Chairman:** Rule 25 is not the 250. The \$250,000 is a different item completely, a different matter completely.

**Mr. Layton:** Oh. Perhaps it can be clarified again, because I read it right out of the book on page 20:

a deduction of 25% on the sale price on the first \$250,000 and 7% on the sale price of subsequent sales.

I start to get a little confused, Mr. Chairman... If we are dealing here with a manufacturer, as you said, of boats, and any other plastic items, who adds a new product line, plastic cupboards, because he has all the molding there—it has nothing to do with boats or sailing or motor—does he move into a different category if he has already used the 25-7? The 25 is out if his first \$250,000 is done.

**Mr. Dodge:** That is right.

**Mr. Layton:** It is all seven from now on.

**Mr. Dodge:** Absolutely.

**Mr. Layton:** Unless he moves into a category that is a pre-determined industry-wide category, etc.

**Mr. Dodge:** Absolutely. The standard deduction after the first \$250,000 in sales is 7%.

**Mr. Layton:** So, for all but the very small ones we are talking 7%.

**Mr. Dodge:** At the margin, for almost everybody.

**The Chairman:** All manufacturers then get \$250,000 of sales at 25%.

**Mr. Dodge:** Yes. Unless they are using actual, of course.

**Mr. Layton:** The interesting thing about this is that you said that actual tends to compare with 25%. Yet, most of the sales are going to be under the 7% discount. So in other words, we are as a government are now looking for 18% less discount than actual. Everybody is going to go the actual route, are they not?

• 1645

**Mr. Dodge:** No. We have looked at what the situation is out in the world and, while the average is about 25%, in the range of companies we have looked at—and we have looked at literally hundreds—you go from 3%, as being the low, to 80%, as being the high.

[Translation]

valeur déterminée à l'échelle de l'industrie, cela peut remplacer la règle 25-7.

**Le président:** Je sais cela.

**M. Dodge:** C'est la proposition de base.

**M. Layton:** S'il vous plaît, une précision, monsieur le président. Quand on parle de la règle 25-7, manifestement le 25 se rapporte à la limite de 250,000\$. Est-ce que c'est par produit pour ce fabricant, ou pour l'ensemble...

**Le président:** La règle 25 n'est pas les 250. Les 250,000\$ sont quelque chose d'entièrement différent.

**M. Layton:** Oh. Peut-être pourrait-on préciser encore, car je lis dans le livre, à la page 20:

une déduction de 25 p. 100 du prix de vente pour la première tranche de 250,000\$ et de 7 p. 100 du prix de vente des ventes subséquentes.

Je commence à souffrir d'une certaine confusion, monsieur le président... S'il s'agit ici, comme vous l'avez dit, d'un fabricant de bateaux et d'autres articles de plastique, qui ajoute un nouveau produit, des armoires de plastique, parce qu'il a les moules nécessaires—cela n'a rien à voir avec les bateaux, à voile ou à moteur—passe-t-il à une catégorie différente s'il a déjà utilisé les 25-7? Les 25 sont terminés s'il a dépassé 250,000\$.

**M. Dodge:** C'est exact.

**M. Layton:** Tout est à sept à partir de maintenant.

**M. Dodge:** Absolument.

**M. Layton:** À moins qu'il n'entre dans une catégorie prédéterminée à l'échelle de l'industrie, etc.

**M. Dodge:** Parfaitement. La déduction normalisée après les premières tranches de 250,000\$ de ventes est de 7 p. 100.

**M. Layton:** Ainsi, pour toutes les entreprises, sauf les très petites, il s'agit de 7 p. 100.

**M. Dodge:** Pour presque tout le monde.

**Le président:** Tous les fabricants obtiennent donc 250,000\$ de ventes à 25 p. 100.

**M. Dodge:** Oui, s'ils n'utilisent pas les coûts réels, évidemment.

**M. Layton:** Ce qui est intéressant, c'est que vous avez dit que les coûts réels ont tendance à se rapprocher de 25 p. 100. Pourtant, la plupart des ventes seront assujetties à l'escompte de 7 p. 100. En d'autres termes, le gouvernement offre donc un escompte de 18 p. 100 inférieur aux coûts réels. Tout le monde va utiliser les coûts réels, n'est-ce pas?

**M. Dodge:** Non. Nous avons examiné ce qui se passe vraiment; bien que la moyenne soit d'environ 25 p. 100, parmi les sociétés que nous avons examinées—et nous en avons examiné littéralement des centaines—le minimum est de 3 p. 100 et le maximum de 80 p. 100.

[Texte]

**The Chairman:** Did you say the average marketing cost is 25%?

**Mr. Layton:** Yes, that was in the notes.

**The Chairman:** What tests did you do to determine that?

**Mr. Dodge:** We have relied on three sources. One is National Revenue itself. Second, we looked in detail at 100 very large firms or firms that constitute a large fraction of sales tax revenue. Then we have a broad-based survey that is not finally complete but where we have a lot of information. We looked at all of those and, while the numbers are slightly different as you go across the three sources, they ranged between 18% and 20% of sales price or between 22% and 25% of manufacturing cost.

**Mr. Layton:** That is how you can introduce into the text, on page 13 in the third-to-bottom paragraph, that the resulting value would be adjusted upward. We were talking then of an arbitrary 25% increase, but I just noted in passing that it says that the amount of this adjustment is directly related to the prior deduction of marketing and distribution costs, which average that amount.

**Mr. Dodge:** Exactly.

**Mr. Layton:** And you said it can be from 3% to 80%, but, roughly, a narrower range would be 22% to 25%, and that comes close to—

**Mr. Dodge:** No, 22% to 25% is our best estimate of what the average is, but the actuals range all over the park, which is precisely the problem with the current system. If you happen to be a name-brand manufacturer of products that have high M and D costs, then you are really getting whacked with a lot of tax on marketing and distribution.

**Mr. Layton:** So if you are on the high side, then you are definitely going to go the route that says let us go for the 25% marginal.

**Mr. Dodge:** Absolutely.

**Mr. Layton:** But if you on the low side, then you are going to say let us go actual.

**Mr. Dodge:** That is right.

**Mr. Cassidy:** No, it is the other way around.

**Mr. Dodge:** Yes. If you are on the high side, then you are going to go actual; if you are very low, then you are going standard.

**Mr. Layton:** Right.

**Mr. Dodge:** The standard provides a bit of a floor.

**Mr. Cassidy:** The range is very high. Is there a cluster from your surveys around about, in the range of 20% to

[Traduction]

**Le président:** Avez-vous dit que le coût moyen de commercialisation est de 25 p. 100?

**M. Layton:** Oui, c'est dans les notes.

**Le président:** Quels tests avez-vous faits pour déterminer cela?

**M. Dodge:** Nous nous sommes fiés à trois sources. La première est le ministère du Revenu national lui-même. Deuxièmement, nous avons examiné en détail cent très grandes sociétés, ou des sociétés qui constituent une fraction importante des recettes de la taxe de vente. Puis nous avons procédé à une enquête élargie; celle-ci n'est pas terminée, mais nous avons déjà beaucoup de renseignements. Bien que les chiffres soient légèrement différents d'une source à l'autre, ils s'établissent entre 18 et 20 p. 100 du prix de vente, ou entre 22 et 25 p. 100 du coût de fabrication.

**M. Layton:** C'est ainsi que vous pouvez écrire dans le texte, à la page 13, au troisième paragraphe de la fin, que la valeur résultante serait ajustée à la hausse. Il s'agit donc d'une augmentation arbitraire de 25 p. 100, mais je constate en passant que cette rectification est directement liée à la déduction préalable des coûts de commercialisation et de distribution, qui s'établit en moyenne à cette somme.

**M. Dodge:** Exactement.

**M. Layton:** Et vous avez dit que cela s'échelonne entre 3 et 80 p. 100, mais qu'en gros, on peut réduire la fourchette et la situer entre 22 et 25 p. 100, ce qui se rapproche. . .

**M. Dodge:** Non, notre estimation de la moyenne se situe entre 22 et 25 p. 100, mais les chiffres réels sont très variés, ce qui constitue précisément le problème du système actuel. Si vous fabriquez des produits de marque connue dont les coûts de commercialisation et de distribution sont élevés, alors vous devez payer une forte taxe sur la commercialisation et la distribution.

**M. Layton:** Ainsi, ceux dont les coûts sont élevés vont nettement choisir d'opter pour les 25 p. 100.

**M. Dodge:** Absolument.

**M. Layton:** Mais si leurs coûts sont faibles, alors ils choisiront les coûts réels.

**M. Dodge:** C'est exact.

**M. Cassidy:** Non, c'est l'inverse.

**M. Dodge:** Oui. Si vos coûts sont élevés, ils utiliseront les coûts réels; s'ils sont bas, ils utiliseront la déduction normalisée.

**M. Layton:** Bien.

**M. Dodge:** La déduction normalisée assure un certain seuil.

**M. Cassidy:** La fourchette est très large. Est-ce que vos enquêtes révèlent une grappe aux environs de 20 à 25 p.

[Text]

25%, so that most values of M and D costs are in that range?

**Mr. Dodge:** There is a huge variance across industries, which is why we have been pointing out that one of the reasons why one would not do this if one was wanting to let it run forever is that you have probably exacerbated the differences in the effective rate of tax across different industries.

**Mr. Cassidy:** Between different industries.

**Mr. Dodge:** Between different industries. So you have big differences in the averages as you go across industries.

Within industries you have a big range, and it is easy to understand why. Suppose that in the soap business you have one company that established a marketing firm. You look at the manufacturing part of that, and it has very low M and D, and yet for a national-brand manufacturer who has his own manufacturing facility, you have very high M and D. So within the same industry, because some people organized one way and some people organized a different way, you have a very wide range. Of course, it is that wide range across the same product that gives rise to all the difficulties under the current system.

**Mr. Cassidy:** So, if you want to talk about equity and so on, industries that are luxury-good industries and tend to have a relatively high proportion of M and D costs tend to benefit from this particular treatment, whereas industries that have relatively low marketing and distribution costs and provide essentials and more commodity types of goods for the market will tend to be bearing, as will their customers, a somewhat higher cost. Is that correct?

• 1650

**Mr. Dodge:** No. I think that is not quite the right way to characterize it. A number of so-called luxury goods—I have mentioned one, sailboats—actually have relatively low M and D, whereas a number of standard consumer goods, soapflakes for example, have very high M and D. So it is not so much a question of luxury or essential, it is the nature of the way the thing is marketed.

Even within the given industry, as the chairman well knows, you take an industry like the toy industry, you have some products like rubber balls, jacks and so on, that have very low M and D costs associated with them; then you have others, like Barbie dolls, with very high M and D costs. So there really is a huge amount of variance and one cannot associate it with luxury or non-luxury. What one can say is that consumer goods, goods destined for the final consumer, generally have more marketing and distribution than producer-type goods. That is

[Translation]

100, de sorte que la plupart des valeurs des coûts de commercialisation et de distribution se situent dans cette fourchette?

**M. Dodge:** Il y a une énorme variance d'une industrie à l'autre, et c'est pourquoi nous disons que si la situation devait se maintenir indéfiniment, il ne faudrait pas procéder ainsi, car on a probablement exacerbé l'écart du taux effectif de taxe entre diverses industries.

**M. Cassidy:** Entre diverses industries.

**M. Dodge:** Entre diverses industries. Les moyennes présentent de très grandes différences d'une industrie à l'autre.

Au sein d'une même industrie, il peut y avoir un écart important, et c'est facile à comprendre. Supposons un fabricant de savon qui a mis sur pied une société de commercialisation. La partie fabrication a des coûts très faibles de commercialisation et de distribution; pourtant, un fabricant de marque nationale qui a sa propre usine a des coûts très élevés de commercialisation et de distribution. Ainsi, dans une même industrie, parce que certains sont organisés d'une façon et d'autres d'une autre façon, l'écart peut être très large. C'est évidemment cet écart important pour un même produit qui donne lieu à toutes les difficultés que suscite le système actuel.

**M. Cassidy:** Ainsi, sur le plan de l'équité, les industries qui produisent des biens de luxe et dont les coûts de commercialisation et de distribution sont en général relativement élevés bénéficient le plus souvent de ce traitement, tandis que les industries où les coûts de commercialisation et de distribution sont relativement faibles et qui produisent surtout des denrées essentielles devront en général assumer, tout comme leurs clients, un coût un peu plus élevé. Est-ce exact?

**M. Dodge:** Non. Ce n'est pas tout à fait exact. Un certain nombre de marchandises de luxe—par exemple, j'ai parlé des bateaux à voile—ont en fait des coûts de commercialisation et de distribution relativement faibles, tandis qu'un certain nombre de produits de consommation courants, par exemple les flocons de savon, ont des coûts de commercialisation et de distribution très élevés. Cela ne dépend pas tellement de la nature de la marchandise, qu'il s'agisse d'un bien de luxe ou d'une denrée essentielle, mais bien de la façon dont le produit est commercialisé.

Même dans une industrie donnée, comme le président le sait très bien, par exemple dans l'industrie des jouets, il y a certains produits—notamment les balles de caoutchouc, les osselets, etc.—dont les coûts de commercialisation et de distribution sont très faibles; mais il y en a d'autres, comme les poupées Barbie, dont les coûts sont très élevés. Il y a donc une variance énorme, qui n'a aucun rapport avec les biens de luxe. Ce qu'on peut dire, c'est que les biens de consommation, les marchandises destinées au consommateur ultime,

[Texte]

something one can say fairly categorically, although there is a range clearly in both of them.

**Mr. Cassidy:** I would like to look at the revenue impact. I did some numbers here based on the example given on page 2 of your notes. That one talks about a manufacturer whose manufacturing cost is \$65 and M and D costs are \$25. If you take that manufacturer, who is now paying \$11.40 of tax, and allow him to proceed in the way you suggest, then his tax will drop down to about \$8.40. That is a very significant revenue loss.

Now, I recognize that this was taking place as an increasing number of manufacturers set up related marketing companies. Nonetheless, where the taxes come out, it is coming out very close to where the tax would come out using the examples in the book here, of a company that had already moved to avoid the tax or limit its tax liability by having related marketing companies. I am wondering if it is just this particular example, which works out wrong, or what your estimate is of the revenue impact of this fix relevant to the present sales tax system.

**Mr. Dodge:** On the examples, if you go and look at the technical notes we handed out in February—

**Mr. Cassidy:** I have them, yes.

**Mr. Dodge:** —it is in the middle. All those first examples are redone so that the fellow who was paying \$11.40 now pays \$10.50 and the fellow who was paying \$8.16 is now paying \$9.50. So one comes down and the other goes up.

**Mr. Cassidy:** I am sorry. I do not get that figure. I get something much more sharp as a reduction for the fellow who was paying \$11.40. His \$65 manufacturing cost plus his profit, his \$70 manufacturing cost plus profit, you have to add onto that 25%.

**Mr. Dodge:** Right. That takes you to \$87.50.

**Mr. Cassidy:** Which takes you to \$87.50 and—

**Mr. Dodge:** And 12% of that is \$10.50.

**Mr. Cassidy:** It is. Okay.

**Mr. Dodge:** But let me ask you—

**Mr. Cassidy:** I am sorry. I beg your pardon. So there is a reduction there, but not quite as sharp as I was suggesting, and there is an upgrading of the tax on the company that had a related marketing company.

**Mr. Dodge:** Right. But the upgrade, if you will, of the tax, also is not quite as sharp as you might initially imagine because he is able to claim the 7% automatically like anybody else, as we proposed it. So there is some attenuation on both sides. It is not a perfect levelling. It is a mitigation of the difference.

[Traduction]

comportent généralement des coûts de commercialisation et de distribution plus élevés que les biens de production. On peut affirmer cela de façon assez péremptoire, bien qu'il y ait évidemment toute une gamme dans chaque cas.

**M. Cassidy:** J'aimerais m'arrêter aux répercussions sur les recettes. J'ai fait certains calculs d'après l'exemple donné à la page 2 de vos notes. Il s'agit d'un fabricant dont le coût de fabrication est de 65\$ et les coûts de commercialisation et de distribution, de 25\$. Dans le cas de ce fabricant, qui paie maintenant une taxe de 11,40\$, si on lui permet de fonctionner comme vous le suggérez, alors la taxe tombera à environ 8,40\$. C'est une perte de recettes importante.

Je me rends compte que ceci se produisait au moment où un nombre croissant de fabricants établissaient des sociétés de commercialisation. Néanmoins, la taxe s'établit à peu de chose près à ce qu'elle serait au moyen des exemples du livre, dans le cas d'une société qui aurait déjà pris des mesures pour éviter la taxe ou la restreindre en mettant sur pied des entreprises de commercialisation. Je me demande si c'est tout simplement cet exemple-ci qui donne des résultats aberrants, ou alors à quoi vous estimez l'effet de cette mesure sur les recettes par rapport au système actuel de taxe de vente.

**M. Dodge:** À propos des exemples, si vous examinez les notes techniques que nous avons distribuées en février. . .

**M. Cassidy:** Je les ai, oui.

**M. Dodge:** Cela se situe au milieu. Tous ces exemples sont recalculés, de sorte que celui qui versait 11,40\$ verse maintenant 10,50\$ et que celui qui payait 8,16\$ paie maintenant 9,50\$. Il y en a un qui baisse et un qui remonte.

**M. Cassidy:** Je regrette. Je n'arrive pas à ce chiffre. J'arrive à une réduction beaucoup plus accusée pour celui qui payait 11,40\$. Son coût de fabrication de 65\$ plus son bénéfice, son coût de fabrication de 70\$ plus le bénéfice, il faut ajouter à cela 25 p. 100.

**M. Dodge:** C'est exact. Cela donne 87,50\$.

**M. Cassidy:** Ce qui donne 87,50\$ et. . .

**M. Dodge:** Et 12 p. 100 de cela font 10,50\$.

**M. Cassidy:** Oui, c'est cela.

**M. Dodge:** Mais laissez-moi vous demander. . .

**M. Cassidy:** Je regrette, je vous demande pardon. Il y a donc une réduction, mais elle n'est pas aussi accusée que je le croyais, et il y a augmentation de la taxe pour l'entreprise qui a mis sur pied une société de commercialisation.

**M. Dodge:** Exact. Mais l'augmentation de la taxe n'est pas non plus aussi accusée qu'on pouvait l'imaginer, car cette société peut réclamer 7 p. 100 automatiquement, comme tout le monde, selon notre proposition. Il y a donc une certaine atténuation des deux côtés. Ce n'est pas un nivellement parfait, c'est une réduction de l'écart.

[Text]

**Mr. Cassidy:** In the case of imports, the marketing and distribution costs that are paid for by the company in the country of origin, are deductible.

**The Chairman:** No.

• 1655

**Mr. Cassidy:** I believe that is the case, yes.

**Mr. Dodge:** The M and D costs that relate to the sales in Canada are deductible. Remember that is also the case for Canadian companies that are exporters. You cannot deduct, in calculating your tax, the M and D that you put into exports. It is perfectly symmetric.

The reason many companies—but not all—which are importing products from abroad will use the standard is that, if you think of M and D related to the Canadian market, most of that takes place in their Canadian distribution company. There will be some companies that will have M and D in the United States or abroad, but generally in the United States. They will incur M and D directed at the Canadian market, but maybe—

**The Chairman:** Is it not M and D spent in Canada?

**Mr. Dodge:** Yes. The way that can occur is—

**The Chairman:** In other words, if I package the thing in the United States—I have obviously paid packaging costs in the United States—and ship it across the border, none of the packaging, which is really fancy and even designed for Canada, is done in Canada. In other words, as it presently comes to the border, it is subject to tax right now.

**Mr. Dodge:** Yes. But packaging is manufacturing. Let me give you an example of a company—

**The Chairman:** Not all of it, by the way.

**Mr. Dodge:** —that basically sells into Canada—it sells directly to consumers—but the way it markets its product is through advertising in magazines and so on. That is the main distribution mechanism. Now, to the extent those advertising costs are incurred in respect of Canadian readers, then they are a marketing and distribution cost incurred in respect of Canada.

Now, there are some companies—

**The Chairman:** I can understand that in terms of Canadian magazines or Canadian newspapers, but what about American newspapers that happen to slip into Canada or magazines that happen to be shipped into Canada? Are you going to allow them to deduct that? Or say that a portion of the circulation happens to get into Canada and therefore you can do the calculations and deduct that marketing cost. You are not allowed to now.

[Translation]

**M. Cassidy:** Dans le cas des importations, les coûts de commercialisation et de distribution payés par la société dans le pays d'origine sont déductibles.

**Le président:** Non.

**M. Cassidy:** Je crois qu'il en est ainsi, oui.

**M. Dodge:** Les coûts de commercialisation et de distribution liés aux ventes faites au Canada sont déductibles. C'est également ce qui se produit dans le cas des entreprises canadiennes qui font de l'exportation. On ne peut déduire, dans le calcul de la taxe, les coûts de commercialisation et de distribution pour les exportations. C'est parfaitement symétrique.

Bon nombre d'entreprises—mais non toutes—qui importent des produits de l'étranger utiliseront la déduction normalisée car les coûts de commercialisation et de distribution liés au marché canadien sont assumés pour la plupart par la Société canadienne de distribution. Certaines entreprises auront des coûts de commercialisation et de distribution aux États-Unis ou à l'étranger, mais généralement aux États-Unis. Elles assumeront des coûts de commercialisation et de distribution liés au marché canadiens, mais peut-être. . .

**Le président:** Est-ce que les dépenses de commercialisation et de distribution ne sont pas faites au Canada?

**M. Dodge:** Oui. La façon dont cela peut se produire. . .

**Le président:** En d'autres termes, si j'emballe le produits aux États-Unis—j'ai évidemment payé les coûts d'emballage aux États-Unis—et si je l'expédie de l'autre côté de la frontière, l'emballage n'est pas fait au Canada, même s'il est luxueux et même conçu expressément pour le Canada. En d'autres termes, au moment où le produit arrive à la frontière, il est soumis à la taxe.

**M. Dodge:** Oui. Mais l'emballage fait partie de la fabrication. Permettez-moi de vous donner un exemple. . .

**Le président:** Pas en totalité, en passant.

**M. Dodge:** L'exemple d'une société qui vend au Canada—directement au consommateur—mais qui commercialise son produit par la publicité dans les revues et ailleurs. C'est le principal mécanisme de distribution. Dans la mesure où ces coûts de publicité sont engagés à l'égard des lecteurs canadiens, il s'agit d'un coût de commercialisation et de distribution engagé à l'égard du Canada.

Il y a certaines sociétés. . .

**Le président:** Je peux comprendre cela quand il s'agit des revues ou des journaux canadiens, mais qu'en est-il des journaux américains qui se glissent au Canada ou des revues qui y sont expédiées? Allez-vous leur permettre de déduire cela? Ou alors, si une partie du tirage est destinée au Canada et s'il est possible de calculer et de déduire ces coûts de commercialisation. On n'a pas le droit de le faire à l'heure actuelle.

[Texte]

**Mr. Dodge:** At the moment we do not allow a deduction for marketing costs. We are trying to be absolutely symmetric here because this is not a protectionist measure. We are trying to do away with a feature of the tax that is damaging to Canadians, but we are not trying to reinstall a protectionist measure here by any stretch of the imagination.

It will largely be American companies in this case because of proximity to Canada. However, we are aware of some that maintain a sales force for Canada but operate out of a U.S. city. That sales force is designated to serve Canadian customers and that certainly is an M and D cost directly related to Canada. Should they come up above 7%, then they would be allowed to deduct those costs. In practice we do not think many will. We think 7% is not a bad measure. In fact, we have tried to look at a limited number of the major international companies and the range seemed to be between 6% and 8% for M and D costs incurred abroad that could be reasonably attributable to Canada. So we think we are in the right range.

**Mr. Layton:** I have been troubled by the fact that the average M and D cost was quoted as being anywhere from 3% to 80%, but coming in close to 25%. So this justified the 25% figure as a way of standard deduction. The 7%, for all things beyond the first 250 sales by a company, brings me back to why I am wasting my time with the 25% when I am really dealing with the 7%.

• 1700

**Mr. Dodge:** Exactly.

**Mr. Layton:** So now, I need to hear that the average M and D price is 7%, not 25%.

**Mr. Dodge:** Oh. No.

**Mr. Layton:** We are reducing what would have been their average costs to a maximum of 7%, so therefore by having a smaller standard deduction, we are increasing the amount on which we apply the 12% tax.

**Mr. Dodge:** I understand your question, Mr. Layton. Let us take a very simple example to make it easy. You have two firms with equal amount of sales. One has marketing distribution costs of 3%, and the other has marketing distribution costs of 53% of manufacturing costs—

**Mr. Layton:** Regardless of the volume.

**Mr. Dodge:** Here is your spread. It averages 25%, if I did the numbers right.

**Mr. Layton:** Close enough.

**Mr. Dodge:** I guess 3% and 47% will average 25%, right? Now what we were saying is we are going to

[Traduction]

**M. Dodge:** À l'heure actuelle, nous ne permettons pas de déductions pour les coûts de commercialisation. Nous tentons d'être absolument symétriques, car il ne s'agit pas d'une mesure protectionniste. Nous essayons d'éliminer une caractéristique de la taxe qui est nuisible pour les canadiens, mais nous ne tentons pas de remettre en place une mesure protectionniste.

Dans ce cas-ci, il s'agira surtout d'entreprises américaines, à cause de leur proximité du Canada. Toutefois, nous en connaissons qui ont un service de vente au Canada mais dans le siège social et dans une ville américaine. Ce service de vente est conçu pour desservir les clients canadiens et constitue certainement un coût de commercialisation et de distribution directement lié au Canada. Si ces coûts dépassent 7 p. 100, alors ils seraient déductibles. En pratique, nous croyons que cela ne se produira pas souvent. Nous estimons que les 7 p. 100 ne sont pas une mauvaise mesure. En fait, nous avons essayé d'examiner un nombre restreint de sociétés internationales, et la fourchette semble se situer entre 6 et 8 p. 100 pour les coûts de commercialisation et de distribution engagés à l'étranger qui pourraient raisonnablement être attribués au Canada. Nous estimons donc que nous sommes dans la bonne fourchette.

**M. Layton:** Je m'inquiète du fait qu'on a dit que le coût moyen de commercialisation et de distribution se situe n'importe où entre 3 p. 100 et 80 p. 100, mais qu'il s'approche de 25 p. 100. Ceci justifiait les 25 p. 100 comme déduction normalisée. Les 7 p. 100 pour tout ce qui dépasse la première tranche de 250,000\$ de ventes me porte à me demander pourquoi je perds mon temps avec les 25 p. 100 quand je m'intéresse vraiment au 7 p. 100.

**M. Dodge:** Exactement.

**M. Layton:** Par conséquent, vous allez maintenant me dire que les coûts de mise en marché de distribution représentent en moyenne 7 p. 100 et non pas 25 p. 100.

**M. Dodge:** Oh. Non.

**M. Layton:** Nous ramenons les coûts moyens à un maximum de 7 p. 100, et par conséquent, en abaissant la déduction moyenne, nous augmentons la base sujette à la taxe de 12 p. 100.

**M. Dodge:** Je comprends votre question, monsieur Layton. Prenons un exemple très simple pour nous comprendre plus facilement. Vous avez deux compagnies qui ont des ventes équivalentes. Dans une compagnie, les coûts de mise en marché de distribution représentent 3 p. 100, dans l'autre, 53 p. 100 des coûts de production. . .

**M. Layton:** Indépendamment du volume.

**M. Dodge:** Voilà comment cela se répartit. En moyenne 25 p. 100, si je ne me suis pas trompé.

**M. Layton:** Ce n'est pas loin.

**M. Dodge:** Si vous prenez 3 p. 100 et 47 p. 100, cela donne une moyenne de 25 p. 100, n'est-ce pas?

*[Text]*

provide a standard deduction of 7%, so the fellow who is very low will in fact claim the standard deduction. The other fellow will claim his actual. It will average out, in this case, just a little bit more than 25%, so in fact, if that was exactly the real world, the Federal Treasury would lose very marginally because of having given a standard that is a floor amount.

That is why I said to you that when we looked at it over three surveys, the numbers have come between 22% and 25%, and we used 25%. We think that is appropriate, because we have given a number of people who were below 7% the full 7%, and we have given all the small manufacturers—well, we have given everybody—25% on the first \$250,000. As well as we could do the calculations, that will leave us with the revenue profile we estimated last June.

**Mr. Layton:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I am on page 19. We are going back to established rules used for many years to equalize the tax burden between competing manufacturers selling at different trade levels, since it applies only in circumstances where goods were sold in sufficient quantities in different trade levels. You go on to say it is an administrative system not provided in law. That is quite right. Then you say it is going to end on October 31, 1988.

That is where you get us all in trouble, because a lot of those administrative rules were not made to equalize marketing and distribution costs. They were used to equalize the size of purchase, in other words, volume discounts for large purchasers as against small purchasers, and they were used to equalize credit costs, so it was more than marketing and distribution, it was credit and size of purchaser.

You do not sell to every customer at the same price, in other words. You sell to one customer who buys in carload lots at price one, but these administrative rules allow the calculation of tax so that the tax per item would be the same if you sold to somebody who bought a half a dozen. Now the guy who bought a half a dozen does not buy it at the same price as the guy who buys in carload lots. That is what these administrative rules do in many cases. How do we handle that problem? I can tell you there are an awful lot of them around there.

**Mr. Willis:** You are getting into volume discounts. The marketing and distribution cost deduction will take that into account, because that is a marketing and distribution cost, so you will be allowed to take—

**The Chairman:** How the hell do you work it out? I mean there is no way you can work that out in a business. It is not there. It is in your price structure. In other words, what you did is you charged the guy who bought

*[Translation]*

Maintenant, nous décidons d'offrir une déduction standard de 7 p. 100, si bien que l'industriel qui a la proportion faible réclamera la déduction standard. L'autre déduira les coûts encourus. Cela fera une moyenne, dans ce cas, un peu supérieure à 25 p. 100; ainsi, si cela correspondait à la réalité, le Trésor fédéral y perdrait un peu pour avoir adopté un standard qui correspond au minimum.

C'est pour cette raison que je vous ai dit qu'après avoir consulté trois études, nous avons constaté que les chiffres allaient de 22 à 25 p. 100 et nous avons retenu 25 p. 100. Je crois que c'est justifié car cela nous a permis d'accorder à un certain nombre de gens qui étaient en-dessous des 7 p. 100 la totalité des 7 p. 100 et également d'accorder à tous les petits fabricants, en réalité à tout le monde, 25 p. 100 sur les premiers 250,000\$. Dans la mesure où il est possible de calculer, cela devrait correspondre aux revenus que nous avons évalués en juin dernier.

**M. Layton:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Je suis à la page 19. Vous revenez aux règles établies qui ont servi très longtemps à égaliser le fardeau fiscal entre les fabricants d'un même secteur qui vendent à divers niveaux commerciaux puisque cela s'applique uniquement à des biens vendus en quantités suffisantes à différents niveaux commerciaux. Vous dites ensuite qu'il s'agit d'un système administratif, que cela n'est pas prévu par la loi. C'est tout à fait exact. Vous dites ensuite que cela prendra fin le 31 octobre 1988.

Et c'est là que vous nous causez de gros problèmes car un grand nombre de ces règles administratives n'ont pas été adoptées pour égaliser les coûts de commercialisation et de distribution. Au départ, elles devaient servir à égaliser la masse des achats, autrement dit, les escomptes consentis aux gros acheteurs par opposition aux petits acheteurs; cela devait servir à égaliser les coûts de crédit, c'était donc plus une mesure de crédit et une fonction de la taille des achats qu'une mesure visant la mise en marché et la distribution.

Autrement dit, on ne vend pas à tous les clients au même prix. On consent un prix un à un client qui achète par wagons entiers, mais ces règles administratives permettent de calculer la taxe de telle façon que l'individu qui achète une demi-douzaine d'articles paie la même taxe. Or, celui qui achète une demi-douzaine d'articles ne paie pas le même prix que celui qui achète des wagons entiers. Voilà l'objet de la plupart de ces règles administratives. Comment régler ce problème? Je peux vous assurer que c'est terriblement fréquent.

**M. Willis:** Vous parlez maintenant des escomptes sur le volume. Les déductions pour frais de mise en marché de distribution en tiendront compte car cela fait partie des coûts de mise en marché de distribution; vous pourrez donc prendre...

**Le président:** Comment diable arrivez-vous à ça? C'est absolument impossible à calculer dans une entreprise. Ça n'existe pas. Cela fait partie de la structure des prix. Autrement dit, vous avez fait payer au type qui vous a

[Texte]

only half a dozen probably 125% or 130% of what you charged the fellow who bought a carload, but you made the tax per unit identical, on these rules. The reason was that the tax per unit was based on what was a fair manufacturing cost.

• 1705

**Mr. Cassidy:** Are you talking about it now or what it was then?

**The Chairman:** That is what happens right now.

**Mr. Cassidy:** I do not understand what the problem is in terms of the proposed system.

**The Chairman:** What happens is that the manufacturers today sell tax-in to these customers who buy in relatively small lots. In other words, the customer never knows what the damn sales tax is.

Let us assume you have an article that is sold in massive amounts at a manufacturer's sales tax of. . . it is a \$100 item and you get \$12 for it if you sell it in massive amounts. But when you sell on inferior credit terms and in small amounts, you may get as much as \$130 or \$140 for the item. But the manufacturer's sales tax is still the \$12 in each case.

That is the way these rules work right now.

**Mr. Dodge:** We have Mike Burpee, who has to run the system. I would prefer to let the administrator talk.

**Mr. Cassidy:** Based on my substantial knowledge of this field, I do not see what the problem is. If right now a manufacturer is, let us say, selling half its output in small quantities at \$115 per unit and half its output in large contracts to Sears or The Bay at \$95 per unit, the tax is charged on the manufacturer's price in both cases at the different rate, and—

**The Chairman:** There is an administrative rule. The reason for these rules is that the tax is equalized, in a sense. In other words, the amount of tax is implicit in. . . the price the smaller purchaser gets is the same tax as is paid by the large purchaser.

**Mr. Cassidy:** I do not believe that, but maybe we should try Mr. Burpee.

**Mr. Michael Burpee (Director General, Excise Programs, Excise Branch, Department of National Revenue):** That is partially correct. It was developed originally on the basis of trade level differences; on the basis that originally manufacturers sold primarily to wholesalers, but in cases where they sold to retailers, at which one would expect the price would be higher because of certain marketing and other costs, perhaps credit and so on, we developed rules that would allow them to account for tax on the price to retailers on the same price as they sell to wholesalers. That is how it is carried through the system.

[Traduction]

acheté une demi-douzaine d'articles 125 ou 130 p. 100 de ce que vous avez payé à celui qui vous en acheté un wagon entier mais avec ces règles, la taxe par unité est identique. La raison en est que l'impôt par unité reposait sur un coût de fabrication juste.

**M. Cassidy:** Voulez-vous parler de ce qui se passait alors ou de ce qui se passe aujourd'hui?

**Le président:** De ce qui se passe aujourd'hui même.

**M. Cassidy:** Je ne vois pas où est le problème en ce qui a trait au système proposé.

**Le président:** Il se trouve que les fabricants font payer la taxe à ces clients qui achètent peu, en l'incluant dans le prix. En d'autres termes, le client ne connaît jamais le montant de la taxe de vente.

Prenons l'exemple d'un article qui vaut 100\$ pour lequel vous obtenez 12\$ en grosse quantité. Cependant, si vous le vendez à des conditions de crédit inférieures et en petite quantité, vous pourriez obtenir jusqu'à 130\$ ou 140\$ pour cet article. Cependant, la taxe de vente du fabricant reste à 12\$ dans chaque cas.

C'est ainsi que fonctionnent les règles à l'heure actuelle.

**M. Dodge:** Nous avons ici Mike Burpee qui est responsable de la gestion du système. Je préférerais laisser la parole à l'administrateur.

**M. Cassidy:** D'après mes connaissances approfondies du sujet, je ne vois pas où est le problème. Si aujourd'hui, un fabricant vend, disons, la moitié de sa production en petite quantité à raison de 115\$ l'unité, et l'autre moitié de sa production en grande quantité à Sears ou à la Baie, à raison de 95\$ l'unité, la taxe est incluse dans le prix du fabricant, dans les deux cas, et d'autre part. . .

**Le président:** Il existe une règle administrative. La raison en est que la taxe est équilibrée, en quelque sorte. Autrement dit, le montant de la taxe est implicite dans. . . Je veux dire par là que le petit acheteur et le gros acheteur paient la même taxe.

**M. Cassidy:** Je ne crois pas que cela soit vrai, mais peut-être devrions-nous entendre M. Burpee.

**M. Michael Burpee (directeur général, Programmes de l'accise, direction de l'Accise, Revenu Canada):** C'est en partie vrai. Cela a été mis au point, à l'origine, en fonction des différences dans le niveau de commerce, à partir du principe selon lequel les fabricants vendent principalement aux grossistes. Dans les cas où ils vendent aux détaillants, et où l'on pourrait s'attendre à ce que le prix soit plus élevé en raison de certains frais de commercialisation et autres, du crédit, etc., nous avons mis au point des règles qui leur permettraient d'inclure et de calculer la taxe sur le prix aux détaillants en fonction du même prix auquel ils vendent les articles aux grossistes. C'est ainsi que cela s'effectue dans le système.

[Text]

Now conditions have changed a bit, and we have not really been able to change our rules to deal with them. A lot of your high-volume customers are now large retailers, and where you are selling to the same trade level of only to retailers, you do not have wholesale sales. Then in many cases, unless there are determined values, tax would apply to the actual selling price. But if there were a determined value for a certain industry... white goods are a good example where we have a value that is the price to retailers less 14.25%.

**The Chairman:** What is the price to retailers?

**Mr. Burpee:** It is the regular list price.

**The Chairman:** It is the lowest price to the largest retailer, is it not?

**Mr. Burpee:** That is what it works out to, quite often.

**The Chairman:** And to the smaller retailer the price is higher.

**Mr. Burpee:** Yes.

**The Chairman:** In other words, you have a determined tax price that hits your big customer.

**Mr. Cassidy:** Take an appliance where the manufacturer's price ranges from \$400 to the very large-volume retailers up to, let us say, \$500 to the small retailers. Further, the value for tax before you deduct that 14.25% is related to the actual invoice prices.

**Mr. Burpee:** That is what is being developed right now.

**The Chairman:** But that is not what happens right now. That is what you are saying happens here, but that is not what happens in trade today. What I want to know is how you are going to answer that when the manufacturers start saying, okay, now what happens to my determined values? They all have these. They have these rules right through the system, based on the price to the large customer.

• 1710

**Mr. Layton:** Historically.

**The Chairman:** It is not necessarily historical. I will give you a quick example.

A company I happen to be associated with sells a lot of products to Canada Tire. That becomes the base. From then on we go up.

**Mr. Cassidy:** You are a textbook of case histories in Canadian business.

**Mr. Layton:** We had real estate, and now we are into the small parts business.

**The Chairman:** Canada Tire really pays 12% on what they buy. But if you sell it, say, to X, Y, Z retailer, you sell it at maybe 10% more price. They pay a little more than Canada Tire for a lot of reasons. Maybe you can gouge them a bit better. It may be just as simple as that.

[Translation]

Les conditions ont toutefois un peu changé aujourd'hui, et nous n'avons pas été en mesure de modifier nos règles en conséquence. Un grand nombre de clients qui achètent de grosses quantités sont aujourd'hui de gros détaillants, aussi lorsque vous ne vendez qu'aux détaillants au même niveau commercial, vous n'avez pas de ventes en gros. Dans de nombreux cas, à moins que les valeurs soient fixées, la taxe s'applique au prix de vente réelle. Mais s'il y a une valeur fixe pour une certaine industrie... prenons l'exemple des appareils électroménagers pour lesquels nous avons une valeur qui est le prix au détail moins 14,25 p. 100.

**Le président:** Quel est le prix de détail?

**M. Burpee:** C'est le prix de catalogue normal.

**Le président:** On accorde le prix le moins élevé au plus gros détaillant, n'est-ce pas?

**M. Burpee:** C'est ce qui se passe le plus souvent.

**Le président:** Le prix est donc plus élevé pour les petits détaillants.

**M. Burpee:** En effet.

**Le président:** Autrement dit, vous avez un montant de taxe fixé pour vos gros clients.

**M. Cassidy:** Prenons l'exemple d'un appareil électroménager pour lequel le prix du fabricant varie entre 400\$ pour les très gros détaillants, et, disons, 500\$ pour les petits détaillants. D'autre part, la taxe est calculée, avant de déduire ces 14,25 p. 100, selon les factures réelles.

**M. Burpee:** C'est ce qui est actuellement en voie de préparation.

**Le président:** Mais ce n'est pas ce qui se passe aujourd'hui. Vous dites que c'est ce qui se passe, mais tel n'est pas le cas. J'aimerais savoir ce que sera votre réponse lorsque des fabricants commenceront à demander ce qu'il advient de leurs valeurs fixes? Ils les ont tous. On retrouve ces règlements à travers tout le système; tout dépend du prix que l'on demande aux gros clients.

**M. Layton:** Cela a toujours été comme ça.

**Le président:** Pas nécessairement. Je vais vous donner un petit exemple.

Supposons que je sois associé à une entreprise qui vend énormément de produits à Canada Tire. Donc cela constitue la base. À partir de là, on va en montant.

**M. Cassidy:** Vous êtes une véritable encyclopédie d'anecdotes de l'entreprise canadienne.

**M. Layton:** Nous avons eu l'immobilier et maintenant nous en sommes aux industries de pièces détachées.

**Le président:** En fait, Canada Tire paie 12 p. 100 sur le total de ses achats. Mais si par exemple vous vendez le produit à un détaillant X, Y ou Z, vous ajoutez au prix une marge de 10 p. 100 à peu près. Ils paient un peu plus que Canada Tire, et ce pour de nombreuses raisons.

[Texte]

You sell it to the next guy though at tax-in. You will never show him the tax. You sell it just what it is, and then you put \$12 for it. You pay \$12 per unit for the tax on that item, even though when you work out the tax, it is only 11%. In some cases it even works out at 29%.

**Mr. Cassidy:** I think the chairman is trying to confuse. . .

**The Chairman:** No, I am not. I am telling you what it is. Am I right?

**Mr. Willis:** In your \$10, it will depend on whether, as you put it, you are gouging him, or as Mr. Layton has said, it is higher distribution costs. If it is higher distribution costs—

**The Chairman:** As a practical matter, it is a deal. You are selling something. You sell it for what you can get for it. You invariably sell, if you can, tax-in, because the buyer is only interested in what it costs him at your plant gate, or if you stick him for the delivery, what it costs him to pick it up, and whatever it is. But you sell on a deal.

You are selling on a determined tax. You know what the tax is going to be, because the tax is determined on the largest buyer. You use the tax calculation right across the run on them. You wind up in effect paying exactly the same tax on each item you produce, but the price at which you sell to various customers is varying all over the place, since the customers never know what the tax is, because they almost invariably buy tax-in. I want to know how this is going to work. Because if you are going to change this, these fellows are going to be mighty upset.

**Mr. Cassidy:** Let us recall. I think all of us have the experience of talking to importers, to manufacturers, to retailers, to the hardware stores in the co-operative chains, etc. The present system is a dog's breakfast. If we are moving from a dog's breakfast to a dog's snack, then maybe that is at least an improvement.

I would like to ask our witnesses what they estimate is the revenue impact of these new measures. Do you gain or lose, relative to the yield of the existing system as it stood, let us say, in 1987?

**Mr. Dodge:** With these measures in, we estimate we will get the yield from the system we were estimating last

[Traduction]

Peut-être arrivez-vous à leur en soutirer un peu plus. C'est peut-être aussi simple que cela. Vous vendez le produit à l'acheteur suivant, mais sans que la taxe paraisse. Vous ne lui parlerez jamais de la taxe. Vous vendez tout simplement le produit tel quel, et ensuite, vous payez 12\$. Vous payez 12\$ par unité de taxe sur ce produit, même si, lorsque vous calculez le montant véritable de la taxe, elle n'est que de 11 p. 100. Dans certains cas, on arrive même à des chiffres aussi élevés que 29 p. 100.

**M. Cassidy:** Je pense que le président est en train d'essayer de mélanger. . .

**Le président:** Non, pas du tout. Je suis en train de vous dire les choses telles qu'elles sont, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Pour le calcul de votre 10\$, tout dépend, comme vous l'avez dit, si vous voulez ou non en soutirer plus, ou, comme l'a dit M. Layton, si les coûts de distribution sont plus élevés. Si c'est à cause des coûts de distribution plus élevés. . .

**Le président:** En fait, dans la pratique, vous faites une affaire. Vous vendez un produit et vous essayez d'obtenir pour ce produit un prix aussi intéressant que possible. Si vous le pouvez, vous essayez toujours d'inclure la taxe car, en fait, la seule chose qui intéresse vraiment l'acheteur, c'est le prix qu'il va devoir payer en sortant de votre établissement ou, si vous lui faites payer trop cher la livraison, ce qu'il va lui en coûter d'aller chercher lui-même son achat. Mais quoi qu'il en soit, vous vendez toujours pour un prix global.

Dans votre prix de vente, la taxe est toujours déterminée à l'avance. Vous savez déjà à combien elle va s'élever, car le taux de la taxe est déterminé d'après le plus gros acheteur. Vous utilisez la même méthode de calcul pour tous. En fait, au bout du compte, vous payez exactement le même montant de taxe sur chaque article que vous produisez, mais le prix auquel vous le vendez à vos différents clients fluctue énormément, étant donné que les acheteurs ne connaissent jamais le montant de la taxe puisqu'ils achètent presque toujours un produit taxe incluse. J'aimerais savoir comment le système que vous proposez va pouvoir fonctionner. Car si vous avez l'intention de changer tout cela, il y en a certains qui risquent de ne pas être contents du tout.

**M. Cassidy:** Récapitulons. Je pense que nous avons tous ici déjà eu l'occasion de parler à des importateurs, à des fabricants, à des détaillants, à des propriétaires de quincaillerie dans les coopératives, etc. Le système actuel c'est de la bouillie pour les chats. Si nous arrivions à mettre un tout petit peu d'ordre là-dedans, cela constituerait au moins une amélioration.

J'aimerais demander à nos témoins ce que va être, à leur avis, l'incidence de ces nouvelles mesures en matière de taxes. Pensez-vous que vous allez gagner, ou au contraire perdre, par rapport au rendement du système actuel tel qu'il était, par exemple, en 1987?

**M. Dodge:** Avec l'introduction de ces nouvelles mesures, nous pensons que nous allons obtenir grâce au

[Text]

June, that is the yield per \$100 million of sales. As you know, last June we were a little low in our estimates for 1987-88 in terms of volumes.

We estimate the effective rate of tax will end up being back up to what it was estimated to be last year.

**Mr. Cassidy:** What is the estimated effective rate of tax you anticipate with this new tax, per \$100 million worth of manufactured sales?

**Mr. Dodge:** I do not have that with me. I can certainly come back to you.

**Mr. Cassidy:** Could that be communicated to the committee? I think it would be very helpful.

**Mr. Dodge:** Sure.

**Mr. Layton:** Just in answer to your question, Mike. . . I know you were there, when questions were raised with people in New Zealand. Is there any suggestion this new tax will bring out any new taxpayers, people who have been able to avoid tax up until now?

• 1715

**Mr. Dodge:** No, it will not bring new taxpayers.

**Mr. Layton:** There is no new registration or any of that—

**Mr. Dodge:** No. The mechanics are very similar to what everybody is already using in respect to transport and installation costs. The mechanics are similar. We are not inventing a whole new set of mechanics; what we are doing is throwing a lot more into that basket of transport and installation costs than we had thrown in before.

**The Chairman:** I do not see any problem if you continue to use your determined values, as I have described them, and do the 7% down and 25% up, other than that you get a larger tax, which is fine.

**Mr. Dodge:** For some people. It is a matter of—

**The Chairman:** Right. But I think we run into a hell of a problem if we start messing around with that great administrative nightmare that has been built up over many, many years and is part of the trade picture. I do not know what you feel about that, but when you start

[Translation]

système le rendement que nous avons prévu au mois de juin dernier, c'est-à-dire le même rendement que pour 100 millions de dollars de vente. Comme vous le savez, les prévisions que nous avons faites en juin dernier pour 1987-1988 étaient quelque peu sous-estimées en terme de volume.

Nous prévoyons que le taux d'imposition réel va finalement être équivalent à celui qu'on avait estimé pour l'année dernière.

**M. Cassidy:** Quel va être, à votre avis, le futur taux d'imposition réel avec cette nouvelle taxe, si l'on se base sur une valeur de 100 millions de dollars de vente des fabricants?

**M. Dodge:** Malheureusement, je ne peux pas vous fournir cette information aujourd'hui. Mais je peux certainement me renseigner et communiquer avec vous.

**M. Cassidy:** Serait-il possible de transmettre cette information au comité? Je pense que cela serait extrêmement utile.

**M. Dodge:** Certainement.

**M. Layton:** Simplement en réponse à votre question, Mike. . . je sais que vous étiez là au moment où certaines questions ont été soulevées auprès de ces gens en Nouvelle-Zélande. Y a-t-il des signes qui laissent à penser que cette nouvelle taxe va nous amener de nouveaux contribuables, des gens qui jusqu'à présent ont réussi à éviter de payer la taxe?

**M. Dodge:** Non, cela ne va pas amener de nouveaux contribuables.

**M. Layton:** Il n'y a aucune nouvelle inscription ou quoi que ce soit de ce genre. . .

**M. Dodge:** Non, le fonctionnement du nouveau système est très comparable à celui que tout le monde utilise déjà pour ce qui est des coûts de transport et d'installation. Le fonctionnement du système est le même. Nous ne sommes pas en train d'inventer tout un ensemble de règles nouvelles; ce que nous faisons, c'est tout simplement remplir beaucoup plus la corbeille des coûts de transport et d'installation que nous ne le faisons avant.

**Le président:** Je ne pense pas qu'il va y avoir de problèmes dans la mesure où vous continuez à utiliser vos valeurs déterminées, comme je les ai décrites, et appliquer le taux de 7 p. 100 à la baisse et celui de 25 p. 100 à la hausse. À part cela, vous obtenez un impôt plus élevé, ce qui est très bien.

**M. Dodge:** Cela dépend pour qui. La question est de savoir. . .

**Le président:** D'accord. Mais je pense que nous allons être confrontés à un énorme problème si nous nous mettons à vouloir jouer avec cet édifice administratif cauchemardesque qui se construit depuis de très très nombreuses années et qui fait désormais partie intégrante

[Texte]

interfering with it, I think you run into a real problem. What do you think about that?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, as we said, we—

**The Chairman:** I do not like that system any more than you do, but it has been built up over a long period of time to get around the inequities of the manufacturers sales tax. We still have the manufacturers sales tax; we have not gotten rid of it, you know.

**Mr. Dodge:** In fact, we will have a clear manufacturers sales tax now, because we are taking marketing and distribution out of the base. But, Mr. Chairman, that issue is precisely the issue the working group on sale price is trying to deal with. That is precisely the issue, and as we said, we expect that it will be about three weeks before we have their report. That is precisely why we set up—

**The Chairman:** Then you are reconsidering this line: "Thus the use of administrative values will be terminated effective October 31". We are doing a reconsideration of that, I hope.

**Mr. Dodge:** The problem is the definition of what is the sale price, and that becomes absolutely critical to run the system. What we want to do is get some rules for sale price that are set out clearly in regulation so everybody knows what the rules of the game are.

**The Chairman:** Are you not trying to be a little perfectionist on a tax that is incapable of being perfect?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, I do not think our regulation will be perfect, but what it will do is be clear so that everybody can read it. The problem with the current system is that poor old Mike's people are dealing with. . . Often you get a different view today than you will get next year. It is no criticism of Mike's people, but they have nothing in the law to hang onto, and that is part of the reason why things tend to erode. One person gets a particularly favourable claim and the next guy hears about it. It is only equitable that he should have it. Then slowly it creeps out, and then you get something else, and down it goes again.

[Traduction]

du système commercial. Je ne sais pas ce que vous en pensez personnellement, mais si vous commencez à vouloir intervenir dans ce domaine, je crois que vous allez vous heurter à de sérieuses difficultés. Qu'en pensez-vous?

**M. Dodge:** Monsieur le président, comme nous l'avons dit, nous. . .

**Le président:** Je n'aime pas plus ce système que vous, mais il est vrai qu'il a été édifié depuis très longtemps et que l'on essaie depuis longtemps de supprimer le caractère injuste de la taxe sur les ventes des fabricants. Or, cette taxe existe toujours; nous n'avons pas réussi à nous en débarrasser, vous savez.

**M. Dodge:** En fait, nous avons maintenant une taxe sur les ventes des fabricants qui est beaucoup plus clairement définie, étant donné que la commercialisation et la distribution sont pour l'instant exclues de l'assiette de la taxe. Or, monsieur le président, c'est précisément le problème dont le Groupe de travail sur le prix de vente essaie actuellement de s'occuper. Cette question constitue l'un des problèmes essentiels, et comme nous l'avons dit, nous prévoyons qu'il faudra attendre encore trois ou quatre semaines environ avant de pouvoir disposer de leur rapport. C'est précisément la raison pour laquelle nous avons mis sur pied. . .

**Le président:** Par conséquent, vous êtes en train de revenir sur ce que vous avez dit, à savoir: «Ainsi, les valeurs administratives ne seront plus utilisées à partir du 31 octobre». J'espère que cette question va faire l'objet de nombreux examens!

**M. Dodge:** Le problème consiste à savoir quelle définition il faut donner à la notion de prix de vente, et c'est un élément qui devient absolument essentiel si nous voulons pouvoir faire fonctionner le système. Ce que nous voulons faire, c'est préciser un certain nombre de règles énoncées dans la loi concernant la détermination du prix de vente afin que tout le monde sache exactement quelles sont les règles du jeu.

**Le président:** N'êtes-vous pas en train de pêcher par excès de perfectionnisme à propos d'une taxe qui ne pourra jamais être parfaite?

**M. Dodge:** Monsieur le président, je n'ai aucunement l'intention de prétendre que notre réglementation va être parfaite, mais au moins, elle sera suffisamment claire pour que tout le monde puisse la comprendre. L'un des problèmes avec le système actuel tient au fait que les pauvres gens qui travaillent pour ce bon vieux Mike. . . Souvent, on vous dit quelque chose une année, et l'année suivante, on vous dit autre chose. Loin de moi l'idée de vouloir critiquer les gens des finances, mais il faut dire qu'il n'y a dans la loi aucun élément auquel ils puissent se raccrocher, et c'est une des raisons pour lesquelles les choses tendent à se dégrader. Supposons par exemple que quelqu'un bénéficie de conditions particulièrement avantageuses, et que le voisin en entende parler. Il aimerait bien pouvoir, lui aussi, profiter de cet avantage, et c'est là une revendication tout à fait justifiée. Puis, peu

[Text]

As you well know, it is a big problem, and it has become a much greater problem in the past couple of years as the amount of tax being paid has gone up.

**Mr. Cassidy:** Perhaps I can ask a couple of questions. In the first place, regarding the standard industry values for products and so on, are those margins recalculated from time to time to take account of changing trade practices and different competitive conditions and different levels of concentration in each industry?

**Mr. Dodge:** In theory.

**Mr. Cassidy:** I see. It seems to me that is a serious problem. The way goods were marketed in the 1960s is a whole lot different from the way they are marketed today.

**Mr. Dodge:** That is precisely the problem. As we went through the list, Mike, I think some of these determined values dated certainly from the 1940s, and there may be some from earlier than that.

**Mr. Cassidy:** My second question is—I have walked it through here—if you have an import and get the standard 7% deduction and then you add 25% onto that, you wind up with a value for tax purposes of 115% of the landed price or thereabout. That in turn means that the tax that is added is equivalent to about an extra 1.8% of the landed price of the imported goods.

• 1720

**Mr. Dodge:** Duty paid value.

**Mr. Cassidy:** So when we get down to it, and given the high proportion of imported manufactured goods that are sold in Canada, we are talking, therefore, of an increase in the price of imported goods, because of this tax, of around 1.8%.

**Mr. Dodge:** One has to be a bit careful here, because a lot of imported goods are imported by licensed manufacturers. It is those goods that are being imported for sale and not for inclusion or for further—

**Mr. Cassidy:** If they process it further, or even pass it down the chain, then the tax hits as they leave the licensed manufacturer rather than at the time of import. Is that correct?

[Translation]

à peu, cela se sait, et il se passe autre chose, et tout recommence de nouveau à dégringoler.

Comme vous le savez déjà, il s'agit là d'un problème sérieux, et au cours des deux dernières années, les choses n'ont fait que s'aggraver étant donné que le montant d'impôts payés a augmenté.

**M. Cassidy:** Permettez-moi de poser une ou deux questions. Premièrement, en ce qui concerne les valeurs normalisées dans l'industrie pour les produits et autres biens, j'aimerais savoir si ces marges sont recalculées de temps en temps afin de prendre en compte l'évolution des pratiques commerciales et la diversité des conditions de concurrence et des niveaux de concentration dans chaque industrie?

**M. Dodge:** En théorie, oui.

**M. Cassidy:** Je vois. Je pense qu'il peut y avoir là un grave problème. En effet, la façon dont les produits étaient commercialisés dans les années 60 n'a pas grand-chose à voir avec les méthodes actuelles.

**M. Dodge:** C'est là le problème, justement. Au moment où nous avons épluché la liste, Mike, un certain nombre de ces valeurs déterminées remontaient certainement, je crois, aux années 1940, et il y en a peut-être même qui sont plus anciennes que cela.

**M. Cassidy:** Ma deuxième question, que je veux poser depuis quelque temps, est la suivante. Si vous avez une importation, si vous obtenez la déduction normale de 7 p. 100 et que vous ajoutiez ensuite 25 p. 100, vous arrivez à une valeur totale aux fins d'impôt de 115 p. 100 ou à peu près du prix à l'importation. Cela signifie par conséquent que la taxe est ajoutée à un montant équivalant à peu près à un supplément de 1.8 p. 100 du prix à l'importation de ces biens.

**M. Dodge:** Oui, c'est ce qu'on appelle la valeur à l'acquitté.

**M. Cassidy:** Alors, pour parler clairement, étant donné la forte proportion de marchandises manufacturées importées vendues au Canada, l'imposition de cette taxe provoquerait par conséquent une augmentation du prix des biens importés d'environ 1.8 p. 100.

**M. Dodge:** Il faut faire un peu attention ici, étant donné qu'un grand nombre des marchandises importées le sont par des fabricants agréés. Les biens dont il s'agit sont ceux que l'on importe pour la vente, et non pas pour les intégrer ou pour... .

**M. Cassidy:** Si les biens importés subissent d'autres transformations, ou même, s'ils sont intégrés à une chaîne de fabrication, alors, la taxe est prélevée au moment où les marchandises quittent l'établissement du fabricant agréé et non pas au moment de l'importation. Est-ce exact?

[Texte]

**Mr. Dodge:** That is right. As long as you are a licensed manufacturer when you are importing, you pay the tax when you sell the good, not when it comes across—

**Mr. Cassidy:** Has the department estimates about the overall estimated impact on the price of manufactured goods imports, taking into account the different trade practices at this end?

**Mr. Dodge:** No, we have not. What will happen is we should see a slight reduction in the price of consumer goods, but it will vary across the different goods, and a slight increase in the price of producer goods.

**Mr. Cassidy:** I also see that those consumer goods that are largely manufactured in Canada may tend to flatten out a bit and those where there is a larger market share for imports will tend to go up a bit. Is that right?

**Mr. Dodge:** That is right.

**The Chairman:** Are there any other questions?

I think you have an excellent paper here. What I think we will do is take a look at it again as we go along. We are having an in camera meeting tomorrow. We will see how we go about talking to witnesses or people who have submitted briefs. You will have a number, I expect, coming in. I have already had a number coming to me. Perhaps we can arrange to have you back again, Mr. Dodge, after we have determined a course of how we handle this thing.

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, could I make a suggestion? Although we said the middle of March, it is clearly going to be very difficult for a lot of people who have good and substantive comments to make to get them in by the middle of March. We are getting a lot of information over the phone, and they are saying they will get us the detailed figures a little later, but it may be later than the middle of March. I think it would be useful to allow that process to run a little bit longer before trying to have any formal assessment.

We would like to be able to share with the committee staff, and we would hope the committee staff would share with us, what we are getting in. A lot of it will come in formally, given the tight timeframes, and we want to make sure we are working with the best possible information as we work on the drafting of the rules.

[Traduction]

**M. Dodge:** Tout à fait. Aussi longtemps que vous importez en qualité de fabricant agréé, vous devez payer la taxe au moment où vous vendrez le bien, et non pas au moment de son arrivée. . .

**M. Cassidy:** Dispose-t-on à l'heure actuelle de certaines estimations concernant l'incidence totale de cette taxe sur le prix des importations de marchandises manufacturées, qui prennent en compte les différentes pratiques commerciales que nous avons?

**M. Dodge:** Non, nous n'en avons aucune. Nous allons probablement assister à une légère réduction du prix des biens à la consommation, mais cette réduction va être variable en fonction des différents biens; par contre, nous allons avoir une légère augmentation du prix des biens de production.

**M. Cassidy:** Il semble également que les biens de consommation fabriqués dans une large mesure au Canada même risquent de se vendre un peu moins bien, tandis que ceux pour lesquels il y a une part de marché plus importante à l'importation vont être un peu plus recherchés. Est-ce exact?

**M. Dodge:** Tout à fait.

**Le président:** Y a-t-il d'autres questions?

Je pense que vous venez de nous présenter un excellent exposé. Nous allons certainement y revenir de temps en temps dans le courant de notre discussion. Nous avons prévu de tenir demain une réunion à huis clos. À cette occasion, nous allons voir comment nous devons parler aux témoins ou aux gens qui nous ont présenté des mémoires. Je suppose que vous allez recevoir un numéro. J'en ai déjà reçu un. Peut-être pouvons-nous prendre des dispositions, monsieur Dodge, pour vous faire revenir une fois que nous aurons déterminé la façon dont nous voulons procéder à partir de maintenant.

**M. Dodge:** Monsieur le président, me permettez-vous de faire une suggestion? Je sais que nous avons fixé un délai au milieu du mois de mars, mais de toute évidence nous allons avoir énormément de difficultés à entendre d'ici le milieu de mars toutes ces personnes qui ont d'excellentes observations à nous faire. Actuellement, nous recevons beaucoup d'informations par téléphone et les gens nous promettent de nous faire parvenir les chiffres détaillés un peu plus tard; mais il est possible que cela ne se fasse qu'un peu après le milieu de mars. Je pense qu'il serait utile de prolonger un peu le processus avant d'essayer de procéder à une quelconque évaluation officielle.

Nous aimerions pouvoir partager avec le personnel du Comité les informations que nous recevons et nous espérons que le Comité fera de même avec nous. Un grand nombre de ces informations vont être acheminées par les voies officielles, étant donné les délais qui ont été fixés, et nous voulons nous assurer que nous disposons pour travailler des renseignements les plus précis et exacts possibles.

[Text]

**Mr. Cassidy:** If we know that staff is working with Finance and is getting an idea of who are particularly anguished or ecstatic over what you are doing, it seems to me that towards the beginning of April might be a more feasible deadline.

**The Chairman:** Obviously, we cannot call hearings until we have briefs. And I think you want to have a good look at what is coming in first, too.

**Mr. Dodge:** Yes. A lot of what is coming in... there are people having a meeting with us and leaving sorts of bits and pieces of paper—

**The Chairman:** Leave with their heads shaking to go back to think about what you told them.

**Mr. Layton:** Calculate their losses.

**Mr. Cassidy:** Perhaps some of those interveners could be contacted so they can start to consider making a brief to this committee, even if they are still in negotiation with the department.

**The Chairman:** The meeting is adjourned.

[Translation]

**M. Cassidy:** Si nous savons que le personnel travaille en collaboration avec le Comité des finances et s'il commence à savoir quels sont ceux qui s'inquiètent, ou au contraire, se réjouissent de ce que vous faites, il me semble qu'il serait plus réaliste de fixer le délai au début du mois d'avril.

**Le président:** Bien entendu, nous ne pouvons pas convoquer d'audiences avant d'avoir reçu les mémoires. Et je pense que vous allez vouloir, vous aussi, regarder de près les informations que nous recevons.

**M. Dodge:** En effet. Une grande partie de ce que nous recevons—il y a des gens qui, après nous avoir rencontrés, laissent traîner toutes sortes de morceaux de papier. . .

**Le président:** Ils quittent la pièce en hochant la tête et ils repartent en pensant à ce que vous leur avez dit.

**M. Layton:** Ils calculent leurs pertes.

**M. Cassidy:** Peut-être pourrions-nous déjà contacter un certain nombre de ces intervenants afin qu'ils puissent commencer à penser au mémoire qu'ils vont présenter à ce Comité, même s'ils en sont encore à négocier avec le ministère.

**Le président:** La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

---

#### WITNESSES

*From the Department of Finance, Tax Policy and  
Legislation Branch:*

David Dodge, Senior Assistant Deputy Minister;  
Brian Willis, Senior Tax Officer, Sales and Excise Tax  
Group, Commodity Taxes Division.

*From the Department of National Revenue:*

Mike Burpee, Director General, Excise Programs.

#### TÉMOINS

*De la Direction de la politique et de la législation de  
l'impôt du ministère des Finances:*

David Dodge, sous-ministre adjoint principal;  
Brian Willis, fonctionnaire supérieur (Impôt), L'accise  
sur les taxes et les ventes, Section des taxes à la  
consommation.

*Du ministère du Revenu national:*

Mike Burpee, directeur général, Programme de l'accise.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 144

Monday, March 14, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 144

Le lundi 14 mars 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Main Estimates 1988-89: Votes 1, 15, 35 and 40  
under FINANCE

CONCERNANT:

Budget des dépenses principal 1988-1989: Crédits 1,  
15, 35 et 40 sous la rubrique FINANCES

---

APPEARING:

The Honourable Tom Hockin,  
Minister of State (Finance)

COMPARAÎT:

L'honorable Tom Hockin,  
Ministre d'État (Finances)

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

MONDAY, MARCH 14, 1988

(218)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 8:03 o'clock p.m. this day, in Room 112-N (Centre Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, George Minaker, Aideen Nicholson and Norman Warner.

*Acting Members present:* Stan Darling for Bill Attewell; John Parry for Michael Cassidy; Bruce Halliday for Mary Collins; Harry Brightwell for Murray Dorin; Gabrielle Bertrand for Robert E.J. Layton and Benno Friesen for Paul McCrossan.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Tom Hockin, Minister of State (Finance).

*Witness: From the Department of Finance:* Nick LePan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy Branch.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated February 23, 1988 in relation to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1989. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 2, 1988, Issue No. 140.*)

By unanimous consent, the Chairman called Votes 1, 15, 35 and 40 under FINANCE.

The Minister made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

LE LUNDI 14 MARS 1988

(218)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 03, dans la pièce 112-N de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, George Minaker, Aideen Nicholson et Norman Warner.

*Membres suppléants présents:* Stan Darling remplace Bill Attewell; John Parry remplace Michael Cassidy; Bruce Halliday remplace Mary Collins; Harry Brightwell remplace Murray Dorin; Gabrielle Bertrand remplace Robert E.J. Layton; Benno Friesen remplace Paul McCrossan.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Comparait:* L'honorable Tom Hockin, ministre d'État (Finances).

*Témoin:* Du ministère des Finances: Nick LePan, sous-ministre adjoint, Direction de la politique du secteur financier.

Le Comité réexamine son ordre de renvoi du 23 février 1988 relatif au Budget principal des dépenses portant sur l'exercice financier se terminant le 31 mars 1989. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 2 mars 1988, fascicule n° 140.*)

Par consentement unanime, le président met en délibération les crédits 1, 15, 35 et 40 inscrits sous la rubrique FINANCES.

Le Ministre fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et l'autre témoin répondent aux questions.

À 21 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Monday, March 14, 1988

• 2003

**The Chairman:** Order, please.

We are resuming our consideration of the main estimates, and we are calling votes 1, 15, 35, and 40 under Finance.

## FINANCE

Financial and Economic Policies Program

Vote 1—Program expenditures ..... \$48,041,000

Canadian Import Tribunal Program

Vote 15—Program expenditures ..... \$2,184,000

Superintendent of Financial Institutions

Vote 35—Program expenditures ..... \$1,843,000

Tariff Board

Vote 40—Program expenditures ..... \$2,430,000

**The Chairman:** We have the Hon. Tom Hockin, Minister of State (Finance). He will explain the horrendous estimates to keep the Department of Finance going. He has a statement to apologize for it. Mr. Hockin.

**Hon. Tom Hockin (Minister of State (Finance)):** Mr. Chairman, you prefer Ministers to be brief in their opening statements, I understand.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Hockin:** I have just five minutes of things to say, and then we can get to what really interests you, I am sure, the questions and the comments.

I want to thank you for this opportunity to appear before the committee, and I will speak briefly and then answer your questions.

When I look back over the year since the previous estimates were before you, I have to say that I am struck by the sheer volume of work that has been done in the areas for which I am responsible.

You do not necessarily have to take the cues from me here when I outline them, but I would like to tell you the areas in which I have been most involved.

In financial institutions, two major pieces of legislation have been passed consequent on the blue paper issued in December 1986. Draft legislation to amend the Trust and Loan Companies Act was also made public just a few days before Christmas. A lot of people did not notice because they were home for Christmas, but that draft legislation is out and we are receiving very helpful comments on it.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le lundi 14 mars 1988

**Le président:** La séance est ouverte.

Nous reprenons notre examen du budget des dépenses principal, et plus particulièrement des crédits 1, 15, 35 et 40 sous la rubrique Finances.

## FINANCES

Programme des politiques financières et économiques

Crédit 1—Dépenses du programme ..... \$48,041,000

Programme du Tribunal canadien des importations

Crédit 15—Dépenses du programme ..... \$2,184,000

Surintendant des institutions financières

Crédit 35—Dépenses du programme ..... \$1,843,000

Commission du tarif

Crédit 40—Dépenses du programme ..... \$2,430,000

**Le président:** Nous accueillons parmi nous l'honorable Tom Hockin, ministre d'État aux Finances. Il va nous expliquer les horribles prévisions budgétaires qui ont été établies en vue de continuer à faire tourner le ministère des Finances. Il a préparé une déclaration pour nous présenter ses excuses. Monsieur Hockin.

**L'honorable Tom Hockin (ministre d'État aux Finances):** Monsieur le président, je sais que vous préférez que les déclarations liminaires des ministres soient concises, et je comprends cela.

**Le président:** C'est exact.

**M. Hockin:** Ce que j'ai à vous dire ne demandera qu'environ cinq minutes, après quoi nous pourrions passer à ce qui vous intéresse véritablement, j'en suis sûr, notamment les questions et les commentaires.

Je vous remercie de m'avoir fourni cette occasion de comparaître devant le comité. Je ferai une brève introduction, après quoi je répondrai à vos questions.

Lorsque je reviens sur l'année écoulée depuis le dépôt du dernier budget principal des dépenses, je m'épate du volume de travail qui a été accompli dans les domaines qui relèvent de moi.

Je ne m'attends pas forcément à ce que vous me donniez la réplique, mais j'aimerais néanmoins vous dire de quels secteurs je me suis surtout occupé.

Dans le domaine des institutions financières, deux importants projets de loi découlant du Livre bleu émis en décembre 1986 ont été adoptés. Un avant-projet de loi visant à modifier la législation portant sur les sociétés de fiducie et de prêt a également été rendu public, quelques jours seulement avant Noël. Beaucoup de gens ne l'avaient même pas relevé à l'époque parce qu'ils étaient

## [Texte]

This is a very large and very important bill. It has a very innocuous name, the Trust and Loan Companies Act, but it is of huge importance to the financial institutions sector. It incorporates the first substantial reform of this legislation in several decades. In the case of the Trust and Loan Companies Act, I think it is 50 years since we have changed it in a comprehensive way. As well, this bill will serve, as you know, as the model for all remaining elements of the financial sector reform.

## [Traduction]

rentrés chez eux pour Noël. Quoi qu'il en soit, le projet de loi est sorti et on nous a déjà fait part d'un certain nombre de commentaires très utiles le concernant. Il s'agit là d'un projet de loi important et volumineux. Il porte un titre assez inoffensif—on l'a baptisé Loi sur les compagnies fiduciaires et les compagnies de prêt—mais il revêt néanmoins une importance énorme pour le secteur financier. Le projet de loi incorpore la première réforme importante de cette législation depuis plusieurs décennies. Je pense que la dernière refonte de la Loi sur les compagnies fiduciaires et les compagnies de prêts doit remonter à cinquante ans. En outre, comme vous le savez, le projet de loi servira de modèle à tous les éléments restants de notre réforme du secteur financier.

• 2005

En ce qui a trait aux institutions financières, permettez-moi de signaler la fusion de deux organismes, le Bureau de l'inspecteur général des banques et le Département des assurances, en un seul bureau du Surintendant des institutions financières. Cette fusion a été réalisée à la suite de l'adoption du projet de loi C-42 l'année dernière.

Je désire rendre hommage ce soir à ceux qui ont oeuvré durant tant d'années au sein des deux anciens organismes, ainsi qu'au surintendant, M. Michael Mackenzie. La mise sur pied du nouveau bureau de même que la prise en charge de tâches essentielles à la santé de notre secteur financier s'est avérée une entreprise d'envergure dont il s'est fort bien acquitté.

A second major area of my work is with tariffs. In this sector, the major achievement of the year has been the passage of Bill C-87. This bill came into effect on January 1, 1988. I think it weighed about 100 pounds. Because it implemented a totally new customs tariff based on the harmonized commodity description and coding system, it was a very long bill. Not very controversial, but very important. The increase in clarity provided by the new system and its harmonization with the tariff systems of most other industrialized nations will be of significant benefit to the economy. I do not know whether members want to ask about that, but it is a very significant and large piece of legislation.

As you know too, I am responsible for the operations of the Canadian Import Tribunal and the Tariff Board. I would like to point to the importance here for the future of the amalgamation of the two tribunals and the Textile and Clothing Board, which was announced in the budget of February 10. This was Bill C-110, which was tabled February 12. This implements this proposal. It sets up the Canadian International Trade Tribunal. This is a unified tribunal, and it will be a central focus for examining the trade-related concerns of Canada.

Finally, I am responsible for the operations of the Canada Deposit Insurance Corporation. The CDIC, as everyone here knows, received enhanced powers and authority under the reform legislation I mentioned

Still with respect to financial institutions, I want to note the consolidation of two offices—the office of the Inspector General of Banks and the Department of Insurance—into the office of the Superintendent of Financial Institutions. This followed on the passage of Bill C-42 last year.

I want to pay tribute to those who have worked for many years in the former offices, and also to the work of the Superintendent, Mr. Michael Mackenzie. He has undertaken important work in putting together the new office and in carrying out responsibilities important to the health of our financial sector.

Un second grand domaine qui relève de moi est celui des tarifs. Dans ce secteur, la réalisation de l'année a été l'adoption du projet de loi C-87. Ce projet de loi est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Je pense qu'il devait peser environ 100 livres. S'il était très volumineux, c'est qu'il instituait un nouveau tarif des douanes fondé sur le système harmonisé de désignation de codification des marchandises. Le projet de loi n'a pas été très controversé, mais il revêt beaucoup d'importance. La simplicité qu'offre le nouveau système et son harmonisation avec les systèmes de la plupart des autres pays industrialisés bénéficieront sensiblement à notre économie. Je ne sais si les membres du comité voudront m'interroger là-dessus, mais je tiens à souligner que cette loi est très importante.

Comme vous le savez, je suis également chargé du fonctionnement du Tribunal canadien des importations et de la Commission du tarif. Permettez-moi de souligner l'importance que représente la fusion future de ces deux tribunaux ainsi que de la Commission du textile et du vêtement, annoncée dans le budget du 10 février. Le projet de loi C-110, déposé le 12 février 1988, met en oeuvre cette proposition. Celle-ci nous dotera d'un Tribunal canadien du commerce extérieur unifié et centralisé qui pourra examiner les préoccupations des Canadiens en matière de commerce extérieur.

Enfin, je suis également responsable de la Société d'assurance—dépôts du Canada. Comme vous le savez tous, la SADC a été doté de pouvoirs et d'une autorité accrue dans le cadre de la réforme dont je vous parlais il y

[Text]

earlier. It is an integral and very important part of our improvement of the supervision of the financial sector. It carries out a vital role in maintaining the health of its member institutions and respect for the sector. Committee members may be interested to know that the CDIC had its first board meeting last week with private sector members. It has four private sector members, and of course major responsibilities within our financial sector.

So we are streamlining administration through the proposed amalgamation of tribunals and through harmonized tariffs, for example. But this streamlining is not at the expense of what I would call sound administration, because where more person-years have been needed at OSFI—the Office of the Superintendent of Financial Institutions—for example, we have provided them.

My work in these areas has always taken place, as you know, in the context of the lines of economic policy laid down by the Minister of Finance. In this broader context, I would remind you of the quite exceptional record of the last three years in Canada's economic history. We are making more efficient use of government resources in meeting our regulatory responsibilities. More efficient government has played a key part in our broad program of fiscal action to reduce the deficit and to build stronger foundations for economic growth in job creation.

• 2010

I am best prepared for areas under my own responsibility, as I have just outlined, but I could perhaps respond to some other questions as well.

**The Chairman:** Mr. Minister, on page 2-21 of the estimates of your department, the estimates are broken down. The \$34.545 million budget of the department is broken down into a number of section heads, its fiscal policy and economic analysis with \$7.6 million and 102 person-years, and then it has financial sector policy. . . is that yours?

**Mr. Hockin:** Yes, it is.

**The Chairman:** Do you then have \$3,000,994?

**Mr. Hockin:** Yes.

**The Chairman:** And 46 people?

**Mr. Hockin:** Yes.

**The Chairman:** What do they all do?

**Mr. Hockin:** This group is responsible for all the policy analysis and advice with respect to the financial sector,

[Translation]

a un moment. Il s'agit d'une partie intégrante et essentielle de l'amélioration de la surveillance du secteur financier. La Société joue un rôle crucial au maintien de la santé de ses institutions membres et du respect du public à l'égard du secteur. Cela intéresserait les membres du Comité de savoir que le conseil d'administration de la SADC a tenu la semaine dernière sa toute première réunion avec des membres représentant le secteur privé. Il compte quatre membres du secteur privé, et il représente bien sûr d'importantes responsabilités au sein de notre secteur financier.

Nous rationalisons donc l'administration, au moyen de la fusion des tribunaux et d'une harmonisation tarifaire, par exemple, mais non pas aux dépens d'une saine administration. Là où une augmentation des effectifs s'avèrait nécessaire, au bureau du surintendant des institutions financières, par exemple, nous y avons pourvu.

Comme vous le savez, mon travail dans ces domaines s'est toujours déroulé dans le contexte de la politique économique établie par le ministre des Finances. Dans ce contexte plus large, je vous soulignerais le bilan exceptionnel qui a marqué les trois dernières années de l'histoire économique du Canada. Nous faisons un usage plus efficient des ressources de l'État pour nous acquitter de nos tâches en matière de réglementation. L'administration fédérale, plus efficace, a joué un rôle de premier plan dans notre programme global de mesures financières visant à réduire le déficit et à jeter une base propice à une croissance économique et à une création d'emplois plus vigoureuse.

Je suis bien sûr davantage renseigné au sujet des domaines qui relèvent de moi et dont je viens de vous entretenir, mais je pourrais également répondre aux questions se rapportant à d'autres secteurs au programme.

**Le président:** Monsieur le ministre, il y a à la page 2-21 de la version française du Budget des dépenses du ministère des Finances une ventilation des prévisions. Le budget de 34,545 millions est partagé entre plusieurs rubriques. La Politique fiscale et l'analyse économique comptent pour 7,6 millions de dollars et 102 années-personne, puis il y a la politique du secteur financier. . . cela relève-t-il de vous?

**M. Hockin:** Oui.

**Le président:** Dans ce cas, disposez-vous donc des 3,000,994 dollars qui y correspondent?

**M. Hockin:** Oui.

**Le président:** Des 46 personnes?

**M. Hockin:** Oui.

**Le président:** Et que font-elles toutes?

**M. Hockin:** Ce groupe est responsable de l'analyse des politiques et de la prestation de conseils touchant le

## [Texte]

including management of the government's borrowing program, official international reserves, approval of Crown corporation borrowings and government loan guarantees, and of course the functioning and regulatory framework of Canada's financial markets and our financial institutions. It is also involved in the current and future financial and foreign exchange market developments.

I have interfaced with this group mostly in terms of putting together the new framework for financial institutions, but of course it includes more than people who work directly on this. Mr. LePan is in charge of this section. He is in charge of 47 people. Of that, about a half or a third have dealt with the financial institution reforms.

**The Chairman:** I was wondering exactly what Mr. LePan did. He is then in charge of the entire financial sector—

**Mr. Hockin:** That is right.

**The Chairman:** —which includes the borrowing and that type of thing.

**Mr. Hockin:** Yes.

**The Chairman:** What does economic policy development look after? Do they not look after borrowing too? What is fiscal policy and economic analysis? Do they not worry about these things?

**Mr. Hockin:** The borrowing authority is usually when Crown corporations, for example, come forward for additional borrowing authority. I have responsibility for taking a close look at this, and taking it through Cabinet. The people within Mr. LePan's division help with that. It is different from broad fiscal policy questions.

**The Chairman:** Mr. LePan has indicated he has a number of people in his department involved in the regulatory end of things, and that is presumably the purview of the Superintendent of Financial Institutions. One of the problems that came to our attention, and certainly it was brought up the other day when the Minister was here and when we had Mr. Hammond and Mr. Mackenzie before us, is the seeming conflict between tax policy, which intends to tax a good part of the reserves held by financial institutions, and the policy of the department or the Superintendent of Financial Institutions, which would like to make sure the reserve requirements are there for the prudential management of the institutions. Is it your department that is responsible for coming to a settlement of that issue, or is this war to continue on or flare on?

**Mr. Hockin:** It is a good question because I think, within the Department of Finance, there will always be kind of a healthy tension between the regulators, those who are especially concerned with day-to-day solvency

## [Traduction]

secteur financier; s'occupe entre autres de la gestion du programme de la dette du gouvernement fédéral et des réserves internationales officielles, de l'approbation des emprunts des sociétés d'État et des garanties de prêts fédéraux, du fonctionnement des institutions et des marchés financiers canadiens et de leur cadre réglementaire, et de l'évolution actuelle et future des marchés financiers et des changes.

Mes rapports avec ce groupe se sont principalement limités à la mise en place du nouveau cadre pour les institutions financières, mais il y a bien sûr d'autres personnes encore qui travaillent directement là-dessus. C'est M. LePan qui est responsable de cette section. Les 47 personnes dont j'ai parlé relèvent de lui, et la moitié et le tiers d'entre elles se sont occupées de réformes visant les institutions financières.

**Le président:** J'aimerais bien savoir de façon un peu plus précise ce que fait M. LePan. Il est responsable de tous les secteurs financiers. . .

**M. Hockin:** C'est exact.

**Le président:** . . . ce qui comprend les emprunts et d'autres choses du genre.

**M. Hockin:** Oui.

**Le président:** De quoi s'occupe le secteur de la politique fiscale et de l'analyse économique? Ne s'occupe-t-il pas également des emprunts? Qu'est-ce que la politique fiscale et l'analyse économique? Les gens qui travaillent dans ce service ne s'occupent-ils pas de ce genre de choses?

**M. Hockin:** Il s'agit notamment d'approuver des emprunts de sociétés d'État lorsque celles-ci veulent emprunter des sommes supplémentaires. J'ai pour responsabilité de surveiller cela de très près et de tenir le Cabinet au courant. Les membres de la division de M. LePan m'aident là-dessus. Ce genre de questions diffèrent des questions de politique financière générale.

**Le président:** M. LePan a dit qu'il y a plusieurs personnes dans son service qui s'occupent de la réglementation et d'autres choses du genre, et cela relève sans doute du surintendant des institutions financières. L'un des problèmes qui ont été portés à notre attention—il a été soulevé l'autre jour lorsque le ministre était ici et lorsque nous accueillions également MM Hammond et Mackenzie—c'est le conflit qui semble exister entre la politique fiscale, qui a tendance à grever une bonne part des réserves des institutions financières, et la politique du ministère ou du surintendant des institutions financières, qui aimeraient faire en sorte que les exigences en matière de réserves soient là, en vue d'une gestion prudente de ces institutions. Est-ce à votre ministère qu'il incombe d'en arriver à une entente là-dessus, ou bien cette bagarre va-t-elle se poursuivre voire s'aggraver?

**M. Hockin:** C'est une bonne question car je pense qu'il y aura toujours, au sein du ministère des Finances, ce genre de tension saine entre les responsables de la réglementation, c'est-à-dire ceux qui s'intéressent tout

[Text]

and prudence, and the Superintendent of Financial Institution's Office, and those in charge of tax analysis and making policy recommendations on tax.

I think this tension is always resolved in favour of the Minister's need for a proper balance with prudence, solvency and the right level of tax revenues.

• 2015

We therefore have David Dodge in charge of tax, we have Nick in charge of policy of the financial institution sector, and then we have the regulators under Michael Mackenzie. They are very quick to make sure the proper solvency requirements are there. But at the same time, that should not be done to such a degree that there is not a proper base for taxation and for revenues from the financial institution sector. As you know, Mr. Chairman, we are determined to make sure the financial institution sector pays their fair share of tax.

**The Chairman:** Is it your view that they have been sheltering their fair share of tax by taking far too much in the way of reserves? That certainly has not been the view expressed to us by the regulators.

**Mr. Hockin:** You are asking me a question that should properly be answered by the Minister of Finance.

**The Chairman:** You are the Minister for these institutions, though.

**Mr. Hockin:** That is right. Therefore it is appropriate that I respond. I cannot think of an instance where the superintendent has disagreed with the government's ultimate position on what the proper approach is to tax and to getting more revenues from the financial institution sector, but he is constantly reminding us of the need for probity and solvency and prudence in terms of reserves for financial institutions.

**The Chairman:** You will recall that when we were analysing the white paper on taxation, we made certain recommendations in connection with those reserves indicating that in our view reserves that the superintendent would require ought to be tax-free reserves because it would be imprudent to tax someone who needed to supply more reserves. Surely if they are not sufficiently solvent and need more reserves to cover their doubtful accounts, it would be kind of foolish to impose the burden of corporate tax on those reserves that were demanded by the superintendent. But that advice was rejected by tax policy, and I wonder what your view of that is.

**Mr. Hockin:** You are operating at such a level of generality, Mr. Chairman, that one would have difficulty in disagreeing with your general statement. When you get down to specific instances, then one can really respond. I think we have come up with a very good balance.

**The Chairman:** Do you think, then, to be specific, we should reduce the reserves of the P and C companies that

[Translation]

particulièrement au maintien de la solvabilité, jour après jour, et qui sont motivés par la prudence, et le bureau du surintendant des institutions financières, et ceux qui sont responsables de l'analyse fiscale et de l'élaboration de recommandations en matière de politique fiscale.

Je pense que cette tension débouche toujours sur ce que doit exiger le ministre, notamment un juste équilibre entre la prudence, la solvabilité et les recettes fiscales.

Davis Dodge est chargé des questions fiscales, Nick de la politique régissant les établissements financiers tandis que Michael Mackenzie est chargé de la réglementation. Ils veillent tous à ce que les conditions de solvabilité soient respectées, mais pas au point où les établissements financiers ne seraient plus suffisamment rentables pour pouvoir être imposés et donc fournir des recettes à l'État. Comme vous le savez, monsieur le président, nous veillons à ce que les établissements financiers payent leur juste part de l'impôt.

**Le président:** À votre avis, ont-ils échappé à leur juste part de l'impôt en constituant des réserves exagérées? Les personnes chargées de la réglementation ne sont pas de cet avis.

**M. Hockin:** C'est au ministre des Finances que vous devriez poser cette question.

**Le président:** Mais vous êtes bien le ministre chargé de ces établissements.

**M. Hockin:** C'est vrai et je vais donc vous répondre. À mon connaissance il n'est jamais arrivé que le surintendant n'ait pas été d'accord avec le gouvernement sur la meilleure façon d'obliger les établissements financiers à payer davantage d'impôts; néanmoins il insiste sur la nécessité pour les établissements financiers d'être honnêtes, prudents, solvables et de constituer des réserves suffisantes.

**Le président:** Au moment de l'examen du Livre blanc sur l'impôt, nous avons fait certaines recommandations concernant ces réserves, à savoir que celles-ci ne devraient pas être imposées. Dès lors que c'est le surintendant lui-même qui exige des établissements financiers qu'ils constituent des réserves pour créances douteuses, il serait illogique de les imposer. Or cette recommandation a été rejetée et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**M. Hockin:** En principe vous avez sans doute raison, monsieur le président. Mais ce qui nous intéresse, c'est chaque cas d'espèce. Dans l'ensemble la politique a été bonne à mon avis.

**Le président:** Pour prendre un exemple concret, devrait-on exiger des compagnies d'assurances générales

[Texte]

are operating in the country? Is it your view that those reserves, as required in the white paper, ought to be reduced to the white paper level despite the advice to the contrary from the superintendent?

**Mr. Hockin:** This is a direct and specific question that flows from this committee. You have made suggestions here about the timing of proposals to release claim reserves without the existence of appropriate standards for discounted reserves. I am aware of that. I am happy to say that among the Office of the Superintendent of Financial Institutions, Tax Policy and the industry—this will astonish you—we have worked out a compromise that seems to please all the players, and it shows you what can be done if you work at it.

**The Chairman:** Excellent.

**Mr. Parry:** Mr. Chairman, I am glad to have the opportunity to ask the Minister some questions, particularly after so short a questioning by yourself.

**The Chairman:** I could have gone longer.

**Mr. Parry:** None of us would ever doubt that, Mr. Chairman.

**Mr. Hockin:** Do not encourage him.

**Mr. Parry:** Deregulation in the financial services industry, Mr. Minister, is something that I think is causing concern—"trepidation" perhaps would be a fair term—in certain parts of the financial community.

• 2020

Given the degree there is in Canada's banking system, given the degree of concentration in the trust company field—not because there is a small number of companies, but because a small number of large companies have a very large proportion of the action—and with the deregulation initiatives that are being undertaken, do you not foresee some danger of concentration to the point where we are going to see even more of the smaller companies going to the wall?

**Mr. Hockin:** The whole landscape of financial institutions in Canada and how big they will be and how competitive they will be is an important consideration. It deserves a rather extensive answer.

First, the six big banks have been under considerable competitive pressure in the last few years. They are strong. They are amongst the strongest financial institutions in the world. They are suffering more competition at the front of the bank. What I mean by the front is when people go in and make deposits and get small loans. There are more trust companies competing with them.

The back of the bank is for the great big loans. You used to go back and see the manager and get the big loan. You could start to talk about "securitization". For example, after our reforms for their developments, you could talk about going to an insurance company and getting a big loan.

[Traduction]

qu'elles réduisent leurs réserves pour se conformer aux dispositions du livre blanc et ce malgré l'avis contraire du surintendant?

**M. Hockin:** Voilà en effet une question concrète. Vous avez fait des suggestions pour réduire les réserves pour indemnisations sans fixer des normes pour les réserves escomptées. Or, j'ai le plaisir de vous faire savoir que le surintendant des institutions financières, les responsables de la politique fiscale et les compagnies d'assurances sont tombés d'accord sur un compromis qui satisfait tout le monde, ce qui prouve qu'il y a moyen de le faire.

**Le président:** Formidable.

**M. Parry:** Je suis heureux de pouvoir poser quelques questions au ministre, surtout que vous-même, monsieur le président, avez été si bref.

**Le président:** J'aurais pu parler plus longuement.

**M. Parry:** Nous n'en doutons point.

**M. Hockin:** Ne l'encouragez surtout pas.

**M. Parry:** La déréglementation dans le secteur financier provoque pas mal d'inquiétude dans ce secteur.

Étant donné la concentration dans le système bancaire du Canada ainsi que parmi les sociétés de fiducie dont les plus importantes ont réussi à accaparer la majeure partie du marché, même si les sociétés de fiducie sont assez nombreuses, ne pensez-vous pas que la déréglementation risque de renforcer davantage cette concentration, ce qui pourrait acculer les compagnies les plus faibles à la faillite.

**M. Hockin:** La question de la compétitivité et de l'importance des établissements financiers du pays est fort importante et mérite donc une réponse circonstanciée.

Depuis quelques années, les six principales banques ont eu à faire face à une concurrence très vive. Ces banques figurent d'ailleurs parmi les premières banques du monde. Mais elles sont naturellement confrontées à une très vive concurrence de la part des sociétés de fiducie qui attirent de plus en plus de clients pour les comptes de dépôt et les prêts de peu d'importance.

Pour ce qui est des prêts importants, on s'adresse généralement aux banques et notamment aux directeurs de banque. Mais depuis la refonte que nous avons instituée, on peut également s'adresser à une compagnie d'assurances pour obtenir un prêt important.

[Text]

In brief, what we have tried to introduce here is more competition. This is not just against the six big banks, but within the whole system. What the blue paper does—and I hasten to tell you that we have not legislated it yet. If you want to know what all of the principles are, the Trust and Loan Companies Act is sort of the boiler plate. If it is passed this spring, it will give an infusion of a tremendous amount of new competition. In terms of the size of the institutions, I believe we are going to reach a situation where the deposit-taking institutions in this country will be more numerous and more equal.

We have also tried to act a little bit more against the commercially linked financial institutions, not to unfairly penalize them or put them in the penalty box when they have not done anything wrong, but over time to try to decrease the financial commercial links. That is a concentration problem, too. You do not want all of your deposit-taking institutions, or a the preponderance of them, being linked to or affiliated with non-financial institutions. We have brought in policies with regard to that. . . 35% widely held, publicly traded for deposit-taking institutions above a certain size. We have brought in other policies to try to somewhat arrest the financial commercial links.

We have also done something else, and that is, as I have indicated, we have tried to allow other financial institutions to move into the field of financial services they hitherto were not in, be it banks moving into the trust area, the trust areas moving into certain kinds of deposit taking and insurance companies moving into both. By blurring the pillars or integrating the pillars, we are going to have an awful lot more competition.

By the way, I happen to believe that is an answer to a lot of the problems we see develop sometimes. I believe a lot of the problems this committee has looked at—bank charges, disclosure and all of those things—can be helped by the insinuation of brand new competition into the system, and that is what we are going to provide.

**Mr. Parry:** Concerning the situations we have seen repeated in a number of smaller trust companies, certainly over a dozen have failed since 1980 and there has been extensive evidence of self-dealing, conflict of interest and loaning on questionable real estate values. It is the last one that I would want to concentrate on.

• 2025

Has there been any consideration of regulation of real estate loans through the documentation or supporting evidence of underlying value that might be required in situations where you have sometimes very significant proportions of the institution's assets invested by way of one or two or a small number of real estate mortgages?

**Mr. Hockin:** The particular example you mention would be amongst the most important reasons why we acted in Bill C-56 and Bill C-42 and have brought in a great deal of what we have suggested in the blue paper. For example, the Superintendent of Financial Institutions

[Translation]

Nous avons donc cherché à renforcer la concurrence, non seulement parmi les six principales banques du pays mais parmi l'ensemble des établissements financiers. Si la Loi sur les compagnies de fiducie et les compagnies de prêts qui ont des chances d'être adoptée ce printemps, la concurrence sera en effet bien plus vive qu'avant. De même les établissements qui s'occupent des dépôts des particuliers deviendront plus nombreux et plus homogènes.

Nous avons par ailleurs cherché à affaiblir les liens qui existent entre différents établissements financiers sans pour autant les pénaliser injustement. Car cela renforce également la concentration. Il ne faut en effet pas que la majorité des établissements qui acceptent les dépôts des particuliers soient rattachés à des établissements non financiers. Des mesures ont donc été arrêtées. . . 35 p. 100 des établissements acceptant les dépôts des particuliers et dont les actions sont cotées en bourse. Des mesures ont donc été prises pour affaiblir les liens entre les établissements financiers et d'autres secteurs.

En outre nous avons permis à certains établissements financiers d'offrir des services qu'ils n'offraient pas jusqu'à présent, qu'il s'agisse d'autoriser les banques à offrir les services réservés jusqu'à présent par les compagnies de fiducie ou d'autoriser ces dernières à accepter les dépôts des particuliers ou encore autoriser les compagnies d'assurance à s'occuper des deux. En gommant ces distinctions, la concurrence sera renforcée.

J'estime en effet que bon nombre des difficultés évoquées par le comité, à savoir les différents frais exigés par les banques et leur divulgation, disparaîtront d'eux-mêmes du fait de cette nouvelle concurrence.

**M. Parry:** Depuis 1980 plus de douze petites compagnies de fiducie ont fait faillite; on a découvert de nombreux cas de transaction intéressée, de conflit d'intérêts et de prêts accordés sur la base de propriété foncière surévaluée. C'est au sujet de ce dernier problème que je voudrais poser quelques questions.

A-t-on envisagé de réglementer les prêts immobiliers en exigeant des documents ou des preuves à l'appui concernant la valeur réelle des propriétés et ce, quand une partie très importante de l'actif d'une institution serait investie dans un ou deux ou un petit nombre d'hypothèques?

**M. Hockin:** La situation que vous venez de décrire est à l'origine des mesures contenues dans les projets de loi C-56 et C-42, dont les dispositions reprennent une grande partie des propositions que nous avons faites dans le Livre bleu. Par exemple, le surintendant des institutions

[Texte]

now, under Bill C-56, I think it is, can revalue real estate assets. This has been a lot of the problem, that the assets on the books have not been realistic. The prudence and the solvency were a bit chimerical. The power to revalue assets, especially real estate, is the central part of Bill C-56, and that is a new power for us.

Beyond that, we brought in very strict self-dealing rules, very stiff standards against conflicts of interest, and we have brought in many other measures I could list, to help deal with the point you are raising. For example, we have procedures in place for assumption of control of a financial institution when it is doing things that alarm the Superintendent of Financial Institutions.

We have also given more power to the CDIC to levy premium surcharges on financial institutions that have violated the by-laws. We discussed that at great length in this committee. As a matter of fact, federally incorporated financial institutions will no longer be automatically insured. They will be required to apply for insurance, as is presently the case with provincially incorporated institutions. I would suggest, in fact, that a lot of the things that led to the downfall of the Principal Group—nothing is impossible—would be virtually impossible under this new package of proposed legislation, together with Bill C-42 and Bill C-56.

**Mr. Parry:** Do you see any need for interim rules or phased-out restrictions as moving towards a less regulated environment? I find some of the examples I am aware of rather persuasive and rather frightening: for example, the National Bank of Canada incurring a loss of some \$25 million because of the operations of a single bond trader in the New York market. Do you see, as apparently does Mr. Mackenzie, if the report in the newspaper on March 3 is to be believed, a high-risk period as institutions go into this deregulated environment?

**Mr. Hockin:** That takes us right into something that is very, very current, and that is the fact that most of our large security houses in Canada have been bought by the big banks. Then one asks, as you ask, whether this holds some new concerns for banks, which are federally regulated, and their solvency, because of things a bond trader might do or an underwriting a securities house might do, and so on. I want to tell you I think the answer to this—the fundamental answer; it may not be the total answer—is to ensure that the solvency requirements for the banks are scrupulously maintained. In fact, although we do not regulate the securities industry, as you know, Mr. Parry, and have no right, I suppose, to involve them in complicated undertakings to the federal government, if given proper warning, when we see a securities firm doing certain things or wanting to undertake certain activities, we can, through the solvency requirements we expect of the banks, discipline that. I think that is the answer.

[Traduction]

financières peut, grâce aux dispositions du projet de loi C-56, réévaluer les actifs immobiliers. Le problème, pour une grande part, est dû au fait que les actifs inscrits sur les livres ne sont pas réalistes. On a fait quelques entorses à la prudence et à la solvabilité. Ce pouvoir de réévaluer les actifs, surtout les actifs immobiliers, est nouveau, et c'est la pierre angulaire du projet de loi C-56.

À part cela, nous avons imposé des règles très sévères sur les transactions intéressées, des normes rigoureuses contre les conflits d'intérêt, et nous avons prévu bon nombre d'autres mesures, que je pourrais vous citer, pour résoudre la difficulté que vous avez soulevée. Par exemple, il existe des procédures lors de la prise de contrôle d'une institution financière quand il y a matière à inquiéter le surintendant des institutions financières.

Nous avons donné plus de pouvoir à la CDIC, qui peut imposer des primes supplémentaires aux institutions financières qui auraient enfreint les règlements. Nous avons discuté de cela en long et en large en comité. En fait, les institutions financières constituées en vertu de la loi fédérale ne seront plus automatiquement assurées. Il leur faudra désormais faire une demande comme le font actuellement les institutions constituées en vertu de la loi provinciale. Du reste, ce qui a contribué à l'effondrement du groupe Principal serait quasiment impossible en vertu des nouvelles dispositions législatives combinées dans les projets de loi C-42 et C-56. Rien n'est impossible toutefois.

**M. Parry:** Pensez-vous qu'il faudrait des règles provisoires, des restrictions échelonnées puisque nous dirigeons vers une situation moins réglementée? Je songe à certains exemples qui sont convaincants et affolants, pour le moins: la Banque nationale du Canada pourrait essuyer une perte de 25 millions de dollars à cause des transactions d'un simple cambiste sur le marché de New York. M. Mackenzie semble être du même avis, car si l'on en croit ce qui a été annoncé dans le journal le 3 mars, les institutions pourraient traverser une période très risquée au fur et à mesure que l'on arrive à la déréglementation. Qu'en pensez-vous?

**M. Hockin:** Cela nous ramène à une réalité très actuelle, à savoir que la plupart des grandes maisons de courtage du Canada ont été rachetées par les grandes banques. On se demande, tout comme vous, si cela engendrera de nouvelles inquiétudes pour les banques, constituées en vertu de la loi fédérale, leur solvabilité notamment, étant donné ce que peut faire un cambiste ou encore une maison de courtage dans le cas d'une souscription à forfait, etc. La réponse essentiellement à ce cas-ci, qui n'est peut-être pas entièrement satisfaisante, est qu'il faut garantir que les exigences de solvabilité à imposer aux banques soient imposées scrupuleusement. En fait, même si nous ne réglementons pas le secteur du courtage, comme vous le savez, monsieur Parry, et que nous n'avons pas le droit, présumément, de le faire participer à des souscriptions compliquées pour le gouvernement fédéral, nous pouvons, si nous sommes prévenus, si nous voyons qu'une maison de courtage

[Text]

[Translation]

s'adonne à certaines activités ou a l'intention de le faire, réagir grâce aux exigences de solvabilité imposées aux banques, c'est-à-dire contenir la situation. Je crois que c'est cela la solution.

• 2030

Securities firms that are off on their own, that are not linked to federal financial institutions, we do not have that much control over. They are regulated by the provinces. The provinces generally do a good job of this, but I think that is basically their responsibility.

**The Chairman:** Are you planning to create a federal securities agency? In view of the fact that most of the security companies now are operated by the banks, would you not think it appropriate to have a federal securities commission?

**Mr. Hockin:** Such a gentle-sounding question! That question is, as you know, Mr. Chairman, a red flag to the provinces. They feel that they can regulate the securities industry.

**The Chairman:** Are they going to be allowed to regulate the banks then?

**Mr. Hockin:** They are not inviting us to do what you have suggested.

I think the model I have just outlined, which is to make sure that the solvency expectations of the banks are scrupulously maintained, is our way to make sure that the securities firms they own do not drag the banks down. As a matter of fact, the federal authorities can always step up the capital that must be allocated to the securities firm if things happen that could threaten the solvency of the banks.

All of this glamorous talk, the front-page stuff for the *Financial Post*, about a national securities commission is not nearly as important as maintaining, very strongly, the solvency of the banks. That is the way to make sure the banks are protected.

**Mr. Brightwell:** I am sorry, Mr. Minister, but mine are going to be very practical questions, not these very exotic questions you have heard. Maybe, indeed, they do not even apply to you, and you can of course say so, if it happens.

I had a constituent come to me and ask me—he is an accountant—why it is that bureaucrats in Ottawa have a certain mileage allowance and MPs have a certain mileage allowance but business people have a lesser mileage allowance. I am talking about the rate they are allowed to charge for driving their car.

Is this in your ballpark, or should I be asking somebody else?

**Mr. Hockin:** Well, Harry, you and I have to drive over the same kinds of roads down where we are.

Nous n'avons pas beaucoup de contrôle sur les sociétés de courtiers en valeurs qui ne sont pas liées aux institutions financières fédérales. Ce sont les provinces qui en établissent la réglementation et qui font d'ailleurs un bon travail. Cette question relève donc à toutes fins pratiques d'elles.

**Le président:** Avez-vous l'intention de créer une agence de valeurs fédérale? Puisque la plupart des sociétés de courtiers en valeurs sont exploitées par les banques, ne croyez-vous pas qu'il serait approprié d'avoir une commission fédérale des valeurs?

**M. Hockin:** Quel beau nom. Comme vous le savez, monsieur le président, cela mettra les provinces mal à l'aise, car elles estiment qu'elles peuvent réglementer ce secteur.

**Le président:** Et vont-elles pouvoir également réglementer les banques?

**M. Hockin:** Elles ne nous invitent pas à le faire.

Le modèle que je viens de décrire, qui vise à assurer la solvabilité des banques de façon scrupuleuse, nous permet également de nous assurer que les sociétés de valeurs que possèdent celles-ci ne représentent pas un fardeau trop lourd pour elles. En fait, l'administration fédérale peut toujours augmenter le montant des capitaux des sociétés de valeurs si elles estiment que la solvabilité des banques est mise en cause.

On parle beaucoup, beaucoup de choses sont dites à la une du *Financial Post* au sujet d'une commission nationale de valeurs, mais ce n'est pas aussi important que de maintenir de façon très ferme la solvabilité des banques. C'est comme cela que l'on veillera à ce que celles-ci soient protégées.

**M. Brightwell:** Je m'excuse, monsieur le ministre, mais je voudrais vous poser des questions très pratiques, et non étranges comme celles que je viens d'entendre. Peut-être mes questions ne vous concernent-elles pas, vous pourriez me le dire.

Un de mes électeurs, un comptable est venu me demander pourquoi les bureaucrates d'Ottawa, comme les députés d'ailleurs, jouissaient d'une certaine allocation de déplacement en voiture, alors que les hommes d'affaires avaient droit à une allocation moindre.

Pourriez-vous répondre à cette question ou dois-je la poser à quelqu'un d'autre?

**M. Hockin:** Harry, nous voyageons sur le même genre de terrain dans notre région.

[Texte]

It is not my area. I understand your concern, and I will pass it on to the Minister. He is aware of some of these disparities. I think he is studying it carefully, but I cannot, at this stage, announce any particular decision he has made about that.

**Mr. Brightwell:** In the harmonization of items going through customs, a constituent has told me that ever since it came in he has had longer delays than ever before.

Has there been a problem in this program and, if so, what is being done to fix it?

**Mr. Hockin:** This is a good point. As a result of the harmonized tariff? Is that what he is referring to?

**Mr. Brightwell:** Yes.

**Mr. Hockin:** The harmonized tariff is, quite frankly, epical in its importance. Canada had a tariff scheme that, to overstate it, was based upon end-use more than what the object was. When it came over the border, our tariff people would not ask what it was but what it was used for. This was a rather unique and somewhat idiosyncratic way of building a tariff structure, and we have built it up over 100 years.

We have reversed ourselves now and decided to go towards the European approach, which is classification by kind and type and is not related, except in a few instances, to end-use. This means that the coding system has been a really major change.

I have been told by the freight forwarders and the major custom brokers and so on that this has been a Godsend for them, because we are going to be on the same system as the Europeans and the Americans, it is all computerized. . . So it is excellent. However, I could see a customs person at the border, near where we are, say at Port Huron or Sarnia, not having a freight forwarder helping him, needing some guidance with the new descriptions in the code.

• 2035

I asked about this last week to see whether there have been a great many problems, and I gather that the problems have not been that numerous. It is, however, appropriate for you to raise them because you live close to the border and you probably hear them. Apparently the system is going quite well, especially for the large importers and the customs brokers.

It could be that there are still some problems in terms of reading the documents and classifying things for individuals bringing things in.

**Mr. Brightwell:** The person who came to me has a small business. He was trying to do this himself, not employing professionals to do it, and I would hope the system can lean towards this person as well as to the professionals at the game.

[Traduction]

Je comprends ce que vous voulez dire et j'en ferai part au ministre. Il est au courant de certaines disparités et il étudie la question soigneusement, je ne pourrais cependant vous annoncer quelles décisions il a prises à l'heure actuelle.

**M. Brightwell:** Que dire de l'harmonisation des articles en douane? Un de mes électeurs m'a dit que depuis l'instauration du nouveau régime, les retards sont plus importants qu'auparavant.

Y a-t-il des problèmes en ce domaine et que fait-on pour les régler?

**M. Hockin:** Bonne question. Vous voulez parler de l'harmonisation des tarifs?

**M. Brightwell:** Oui.

**M. Hockin:** Il s'agit d'un événement qui fait date. Le Canada disposait d'un système de tarif qui, pour le moins, était basé non sur l'article lui-même mais sur l'utilisation finale de celui-ci de l'autre côté de la frontière. Ainsi les douaniers ne demandaient pas de quel article il s'agissait, mais bien son utilisation. Il s'agissait-là d'un système tout à fait unique, d'une structure tarifaire que nous avons élaborée au cours d'une période de 100 ans.

Nous avons décidé de faire marche arrière pour nous rapprocher du système européen, qui classe les articles par genre et type et non en se basant, sauf dans certains cas, sur l'utilisation finale. Cela signifie que le système de codage représente à l'heure actuelle quelque chose de tout à fait nouveau.

Les expéditeurs et les grands courtiers en douane se félicitent de ce nouveau système qui permettra aux Canadiens de fonctionner comme les Européens et les Américains. Il s'agit d'un système complètement informatisé et excellent. Évidemment un agent de douanes à la frontière près d'où nous habitons, par exemple, à Port Huron ou Sarnia aura peut-être des difficultés à comprendre le nouveau code, à moins qu'il ne soit aidé par un agent d'expédition.

J'ai posé ce genre de question la semaine passée pour voir s'il y avait eu des problèmes, et je dois dire qu'il n'y en a pas eu tellement. Vous avez cependant tout à fait raison de soulever la question, car vous habitez près de la frontière, et vous entendez probablement parler des problèmes qui pourraient se produire. Apparemment le système fonctionne assez bien, spécialement en ce qui concerne les grands importateurs et les courtiers en douanes.

Il y a peut-être cependant encore des problèmes pour les particuliers qui doivent lire les documents, et être au courant de la classification etc.

**M. Brightwell:** La personne qui est venue me voir a une petite entreprise. Elle essayait de faire cela elle-même sans avoir recours à un professionnel, et j'espère que le système peut quand même aider ce genre de personne, tout autant que les professionnels en tout cas.

[Text]

Mr. Chairman, those are all the questions I have for the Minister.

**Mr. Friesen:** Mr. Minister, in nearly 14 years, I think this is the first time I have appeared at the Finance committee, so I hope you are not intimidated by the depth I bring to this committee.

The first question I have is probably not directly related to your portfolio, but I know your colleague in Consumer Affairs is contemplating bankruptcy legislation. One of the concerns that comes frequently is the problem of inventory when there are bankruptcy proceedings; for example a farmer who sells his product to a processor, and the processor takes his product, cans it, freezes it, whatever, and then proceeds to go bankrupt and the farmer has not been paid. The bank gets first call on any loans, and any assets tend to include the inventory. In this process, let me blunt, do you carry the can for the banks in any kind of legislation relating to this?

**Mr. Hockin:** No, I certainly do not. This will be far from a complete answer, but perhaps I could have an official help me with a complete answer. The changing of bankruptcy legislation is under our colleague, Harvie Andre. The question you raise is central to the re-examination of bankruptcy legislation. The position of the banks is really not affected one way or another by your particular example, in my view, but I could be wrong. Let me just see if we have anyone who can illuminate us further.

It would be wise, I think, for me to ask our colleague, Harvie Andre, about that, and we could get back to you, or members of the committee, because I am not sure of the present stage of his thinking, and I am also not sure of the timing.

**Mr. Friesen:** My only point is that if the banks do have first call on a loan, they are going to be interested in having as many assets available to them as possible, and those assets will include the inventory for which a good argument could be made still belongs to the farmer who is the most vulnerable. You have talked about the solvency of the banks. We need to protect that solvency, but at the same time it seems to me that big is beautiful in this case, and in your role as administering financial institutions or the policy regarding them, I just want to be assured that when your colleague designs a bill regarding solvency or bankruptcy the banks do not gain the upper hand in lobbying for protection. My interest is in the protection of the farmer or the small businessman who needs some kind of protection at a time like this.

• 2040

**Mr. Hockin:** I think this is an important point. Of course, we do not want to leave the deposit-taking institutions that make the loan totally out in the cold or we will not get the loan in the first place.

[Translation]

Monsieur le président, ce sont toutes les questions que je voulais poser au ministre.

**M. Friesen:** Monsieur le ministre, je crois que c'est la première fois en presque 14 ans que je me présente au Comité des finances et j'espère que vous ne serez pas intimidé par la profondeur de mes questions.

La première question que je voudrais vous poser ne vous concerne peut-être pas directement, mais je sais que votre collègue le ministre de la Consommation envisage la possibilité de déposer une loi en matière de faillite. Un des problèmes qui se posent fréquemment est la question de l'inventaire en cas de faillite. Prenons le cas d'un agriculteur qui vend son produit à un transformateur. Celui-ci prend charge de son produit, le met en boîtes, le congèle, etc., puis se déclare en faillite, alors que l'agriculteur n'a pas été payé. La banque est la première qui peut récupérer son argent sur les prêts, et les actifs comprennent souvent les stocks. Êtes-vous en faveur des banques dans la nouvelle loi sur la faillite?

**M. Hockin:** Certainement pas. Je ne pourrais vous donner une réponse complète, je pourrais peut-être demander à un haut fonctionnaire de m'aider. Les modifications à la loi sur la faillite relèveront de mon collègue, Harvie Andre. La question que vous posez est au coeur du réexamen de cette loi. La situation de la banque en question dont vous me parlez ne serait pas différente de ce qu'elle est à l'heure actuelle, mais je pourrais me tromper. Peut-être pourrais-je trouver quelqu'un qui pourrait mieux vous répondre.

Il conviendrait sans doute que je pose la question à mon collègue, Harvie Andre. Nous pourrions vous répondre, en tout cas aux membres du comité. Je ne suis pas sûr de la situation à l'heure actuelle.

**M. Friesen:** Mon seul problème est que si les banques peuvent récupérer leur argent sur les prêts, elles essayeront d'avoir accès à autant d'actifs que possible, ce qui comprendra le stock, qui, et c'est là une optique très défendable, devrait appartenir toujours aux agriculteurs qui sont en fait les plus vulnérables dans une situation de ce genre. Vous avez parlé de la solvabilité des banques. Nous devons protéger cette solvabilité, mais il me semble que les plus importants ne devraient pas toujours avoir automatiquement raison. Vous êtes responsable de la politique financière de ces institutions. Je veux être sûr que lorsque vos collègues mettront au point un projet de loi sur la solvabilité ou la faillite, les banques ne pourront pas de nouveau être les grands gagnants lorsqu'elles se battent en vue d'être protégées. J'estime quant à moi que c'est l'agriculteur ou le petit entrepreneur qui a besoin d'une protection à un moment comme cela.

**M. Hockin:** C'est un aspect important. Évidemment, nous ne voulons pas abandonner totalement l'institution qui consent le prêt parce qu'il sera alors difficile de la convaincre.

[Texte]

**Mr. Friesen:** That is right.

**Mr. Hockin:** But I certainly understand what you are saying.

**Mr. Friesen:** Secondly, in the financial institutions the newsmaking, the news grabbing, of losses that some of our larger banks have had in, say, Brazil, Argentina and so forth. . . I am curious about the extent to which they are written down against domestic banking practices. If they have a loss in Argentina, Brazil, Mexico, to what extent does it affect the rates that are charged domestic borrowers, so that in effect we here in Canada are subsidizing the losses they have incurred overseas?

**Mr. Hockin:** A couple of points. I think your question has been on other people's minds as well and it is a current question.

Quite frankly, if you take a look at the bank charges or the charges of trust companies that were not afflicted by Third World debts, or Dome loans, or whatever, they are not too different from those of the banks. This is not to say there is nothing in the hypothesis you are putting forward, but it is my introduction to making this point. That is, the sooner we can make sure that other financial institutions are in place to compete with the big banks on service charges, on disclosure and everything else, the sooner this concern will be disciplined by the market; and the more we keep away the competitors from the banks, the more perhaps that temptation will be there.

**Mr. Friesen:** I guess you mentioned the other magic word, that is the Dome loan. I marvel at the patience the Big Five had in renegotiating the loan at Dome. It was a lot higher level of patience there than they have with the local guy who is making axe handles, or whatever, who has a line of credit and is overdrawn by 10%. Somehow there is a lot greater understanding when they are dealing with Dome than there is when they are dealing with the local businessman.

I know there is nothing you can do directly to govern what is basically day-to-day policy, but when you look at the way they were leveraged in the Dome loan, as against the smaller business community, it does make you wonder about how they are governing themselves.

**Mr. Hockin:** Let us just take the example of somebody—and this is a realistic example—who makes axe handles. Let us say it is a \$2 million a year business, sales, small business. If the financial institution reform we have before Parliament, with which committee has helped, passes, that manufacturer can go not just to the great big banks for the loan but also to a wider range of trust companies because we are freeing the basket for the larger trust companies—over \$25 million in capital—to move into consumer and small business loans. Now they are limited to a very small and narrow line from out of their assets that they can devote to that. That will be wider. Plus, you could even go to an insurance company and say what you really need is \$1 million, and the insurance company will look at it and give you a loan. This is under the blue paper reforms.

[Traduction]

**M. Friesen:** C'est exact.

**M. Hockin:** Mais je comprends tout à fait ce que vous voulez dire.

**M. Friesen:** Deuxièmement, les pertes qu'ont subies certaines de nos grandes banques au Brésil et en Argentine etc. ont fait les manchettes. . . je me demande dans quelle mesure elles ne sont pas amorties grâce aux pratiques bancaires au Canada. Si une banque subit une perte en Argentine, au Brésil ou au Mexique, quelles sont les répercussions sur les taux demandés aux emprunteurs canadiens de sorte que nous subventionnons en fait ces pertes subies à l'étranger?

**M. Hockin:** Quelques observations là-dessus. Je crois que d'autres ont aussi la même question à l'esprit.

Franchement, si on regarde les frais des banques ou des compagnies de fiducie, qui n'ont jamais prêté à des pays du Tiers monde, à Dome ou à qui que ce soit, ils ne sont pas très différents de ceux de ces banques. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a rien de vrai dans votre hypothèse, mais c'est une introduction à ce que je vais dire maintenant. En effet, c'est lorsque d'autres institutions financières pourront faire concurrence aux grandes banques du point de vue des frais de service, de la divulgation et de tout le reste que le marché aplanira la situation; moins nous permettrons la concurrence, plus la tentation sera forte.

**M. Friesen:** Vous avez dit l'autre mot magique, le prêt à Dome. Je m'étonne de la patience avec laquelle les cinq grandes banques ont renégozié le prêt à Dome. Elles en ont eu beaucoup plus qu'avec l'entrepreneur local qui fabrique des manches de hache, ou autre chose, et dont la ligne de crédit connaît un découvert de 10 p. 100. Il semble y avoir beaucoup de compréhension lorsqu'il s'agit de Dome plutôt que d'un entrepreneur local.

Je sais que vous ne pouvez pas intervenir directement dans l'administration interne, mais lorsqu'on compare leur attitude avec Dome par rapport aux petites entreprises, on a raison de se poser des questions.

**M. Hockin:** Prenons l'exemple de quelqu'un qui fabrique des manches de hache—et c'est un exemple tout à fait réaliste. Disons qu'il s'agit d'une petite entreprise ayant un chiffre d'affaires de deux millions de dollars par année. Si le Parlement adopte la réforme des institutions financières dont il a été saisi, et auquel le Comité a participé, cet entrepreneur pourra non seulement s'adresser aux grandes banques pour son prêt, mais aussi à toutes sortes de compagnies de fiducie parce que nous haussons la limite que ces dernières peuvent consacrer aux prêts à la consommation et à la petite entreprise. Pour l'instant, c'est très limité. De plus, il pourrait même aller voir une société d'assurance et lui dire qu'il a besoin d'un million de dollars, et cette dernière pourra lui consentir un prêt. Cela fait partie de la réforme du Livre bleu.

*[Text]*

That is what I would like to see. If in the interior of British Columbia, for example, the large financial institutions are aloof and do not understand the axe handle business, maybe there will be more institutions after these reforms that will.

**The Chairman:** Do you have anything more?

**Mr. Friesen:** That has exhausted my understanding of finance.

**The Chairman:** Mr. Parry wants to have another go at it.

**Mr. Parry:** Thank you very much, Mr. Chairman. I cannot start the second round of questioning without congratulating the government side for the large number of members they have turned out to this meeting. I do not think that I—

**The Chairman:** The members of the government are interested in making sure the government runs efficiently and effectively and wants to cross-examine in detail the Minister's expenditures. I would have thought the opposition would have been here in great numbers to make sure the government was running efficiently.

• 2045

**Mr. Parry:** I would certainly never doubt the facility of some members for cross-examination, Mr. Chair.

The fundamental question I want to ask concerning deregulation and the opportunity banks and trust companies will have to compete in areas that previously were separate is this: Is any part of the government's agenda to dilute the degree of concentration that exists in the overall financial services industry? While our banks are generally widely held, our largest trust companies are not only closely held but also have strong links to commercial interests. The people who own the trust companies have major commercial and industrial holdings as well. Are we going to end up, after a few years of shake-down, with a situation in which financial services in Canada are controlled by even fewer people than they were controlled by prior to deregulation?

**Mr. Hockin:** Mr. Parry, would there be a premise behind your question that you think financial institutions after a certain size should be widely held, and, maybe it is not overnight that they should not be commercially linked, but in the long run we should try to diminish the commercial link? Would that be your position?

**Mr. Parry:** I think the underlying premise I have is that excessive concentration of power in industry has potentially inimical consequences, and particularly in the financial industries, because after all, they deal with the resource that is the very life-blood of all industry and commerce. I am not making a judgment, but I would be

*[Translation]*

C'est ce que j'aimerais voir. Si en Colombie-Britannique, les grandes institutions financières ne sont pas très compréhensives envers ce petit entrepreneur, il y en aura peut-être beaucoup d'autres quand ces réformes auront été adoptées.

**Le président:** Avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Friesen:** J'ai épuisé mes connaissances en finance.

**Le président:** M. Parry souhaite un deuxième tour.

**M. Parry:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je ne peux commencer le deuxième tour sans féliciter le parti ministériel du grand nombre de membres présents à cette réunion. Je ne crois pas avoir. . .

**Le président:** Les députés ministériels souhaitent s'assurer que le gouvernement fonctionne avec efficacité, et étudient en détail les dépenses du ministre. J'aurais pensé que l'opposition serait aussi nombreuse pour s'en assurer également.

**M. Parry:** Je ne douterai jamais des compétences de certains députés pour les contre-interrogatoires, monsieur le président.

La question essentielle que je veux poser au sujet de la déréglementation et de la possibilité qu'auront les banques et les sociétés fiduciaires de se faire concurrence dans des secteurs qui étaient jusqu'à présent séparés est la suivante: certains aspects des propositions du gouvernement ne vont-ils pas entraîner une diminution de la concentration qui caractérise l'industrie des services financiers? Nos banques sont généralement des sociétés à capital largement réparti, mais nos plus grandes sociétés fiduciaires ont non seulement un capital fermé, mais entretiennent également des liens étroits avec des entreprises commerciales. Les propriétaires des sociétés de fiducie détiennent également d'importants portefeuilles commerciaux et industriels. Allons-nous, après quelques années de réorganisation, nous retrouver, au Canada, avec des services financiers contrôlés par une minorité encore plus restreinte qu'avant la déréglementation?

**M. Hockin:** Monsieur Parry, d'après votre question, on a l'impression que vous estimez que les institutions financières qui dépassent une certaine taille devraient avoir des capitaux largement répartis et que ce n'est pas du jour au lendemain qu'elles peuvent supprimer leurs liens commerciaux, mais que cela devrait se faire progressivement. Est-ce que je vous ai bien compris?

**M. Parry:** Mon raisonnement de base, c'est qu'une trop grande concentration de pouvoirs dans l'industrie peut avoir des conséquences fâcheuses, en particulier dans les services financiers, parce qu'après tout, ils gèrent une ressource qui est l'élément vital de l'industrie et du commerce. Mais, c'est moi qui pose la question et vous

## [Texte]

interested in your judgment—because after all, I came to question, you came to answer—on the degree to which the call for wide holding does in fact influence the concentration of power.

**Mr. Hockin:** To be totally fair to the motives behind our policy on this, I should first of all say the first reason why we were concerned about commercial financial links has to do with self-dealing. I will just remind everybody here—this is certainly elementary—financial institutions are different from other businesses. They are using other people's money. They are using your deposit, your monthly life insurance contribution, and so on, and using other people's money, obtained chiefly through deposits in a financial institution, to fund the business needs of the controlling corporation. This is undesirable, in my view, in all circumstances.

Commercial corporations face business risks when cashflow dries up, for example, because of an economic downturn or adverse movements in price, and also in these circumstances they turn to financial institutions to tide them over. Would it not be nice to be able to turn to a financial institution that was a member of your family, your corporate group? If the market finds the risk acceptable, it will provide the funds. But if the market will not provide the funds, it is in my view unacceptable from a regulatory perspective that captive financial institutions funnel depositors' money into these corporations. That is the heart of why we have concern about financial-commercial links.

Laws against abuse of self-dealing can be put in place. You can say, well, look, let us prevent that with just some laws against self-dealing. You do not have to break the financial-commercial link, just bring in laws blowing the whistle when there is any dealing between the sister companies, the commercial and the financial institution.

Laws against self-dealing do work quite well when times are good. But when you allow financial-commercial links, business links, to persist, this ensures that such laws will be tested under the most severe business pressures, when careers and possibly a life's work in building up a business are on the line. That is what the financial-commercial-links policy is all about.

Now, what I am saying is that in bad times you are in danger of seeing concentration grow, because only the fittest or those that are financially commercially linked perhaps will survive. So to control self-dealing and to

## [Traduction]

qui y répondez. J'aimerais que vous nous disiez dans quelle mesure une plus grande répartition des capitaux aura une influence sur la concentration des pouvoirs.

**M. Hockin:** Afin de ne pas trahir les raisons qui sous-tendent notre politique à ce sujet, j'aimerais préciser tout d'abord que la raison pour laquelle nous avons émis certaines réserves au sujet des liens entre le secteur commercial et les services financiers, concerne les opérations entre initiés. C'est tout à fait élémentaire, mais j'aimerais rappeler à tout le monde ici présent, que les établissements financiers sont différents des autres entreprises. Les établissements financiers utilisent l'argent des autres; ils utilisent nos épargnes, nos cotisations mensuelles d'assurance-vie, etc., ils se servent de l'argent déposé par les clients des établissements financiers pour financer les besoins commerciaux de la société mère. A mon avis, une telle pratique est à proscrire en toutes circonstances.

Les sociétés commerciales sont en difficulté lorsqu'elles ont des problèmes de trésorerie dûs, par exemple, à un ralentissement de l'économie ou à une chute des prix. Dans de telles situations, elles se tournent vers les établissements financiers pour se remettre à flot. C'est commode de pouvoir se tourner vers un établissement financier qui fait partie de la même famille, du même groupe commercial. Si le marché juge le risque acceptable, il fournit les fonds nécessaires. En revanche, si le marché ne fournit pas les fonds, il peut paraître tout à fait contraire aux règlements que les établissements financiers captifs injectent l'argent des déposants dans ces sociétés. C'est essentiellement la raison pour laquelle l'existence de liens entre les établissements financiers et les établissements commerciaux nous fait problème.

Il est possible de mettre en place des lois empêchant certaines opérations abusives entre initiés. Il suffit d'adopter des lois régissant ces opérations. Il n'est pas nécessaire d'empêcher les liens entre les établissements financiers et les établissements commerciaux, il suffit de mettre en place des lois régissant les opérations entre des entreprises apparentées, entre des sociétés et des établissements financiers.

Les lois contre les opérations entre initiés fonctionnent assez bien en temps normal. Mais, si l'on autorise les liens entre des établissements financiers et des sociétés commerciales, les lois régissant les opérations entre initiés seront soumises aux pressions commerciales les plus graves qui risquent de mettre en jeu des carrières et, éventuellement, des vies entières de travail consacrées au développement d'une entreprise. Voilà ce que signifient les liens entre les établissements financiers et les entreprises commerciales.

Ce que je veux dire, c'est qu'en période de difficulté, on risque d'assister à l'accroissement des concentrations, car seules les entreprises les plus saines ou celles qui ont des liens avec des établissements financiers peuvent

[Text]

control a temptation for it by diminishing over time the financial commercial links is one of our first and most important approaches to concentration, especially the shrinkage that can occur in bad times. You find only the great big corporate groups left standing in bad times.

The second thing is that we are requiring commercially linked financial institutions above a certain size to sell off 35% of their shares to the general public. Canada Trust is a company in my home town. If we want to buy 3% or 4% of that company, we cannot do it because 99% of it is controlled by Imasco. Would it not be good to let the general public participate in the ownership of our financial institutions? That is not possible, thank you, but we would like to see it done for some of the closely held financial institutions as well. That helps to some extent to have more Canadians participate in the financial sector through ownership.

Third, on the whole corporate concentration matter, I remind you that our policy says that, when a control block of a financial institution of a certain size is sold and it is closely held, that control block must be widely held and publicly distributed. That is absolutely fundamental.

So I think all this works in a very meaningful way, but in a fair way, towards lessening concentration in our sector. It is starting to guard against bad things that might happen in difficult times.

**Mr. Parry:** I have two questions arising out of that. First, have you given any consideration to an eventual requirement that controlling blocks be broken up, be converted to a widely held basis, in cases where these large institutions do not change hands? Given the size and the influence of some of those institutions, it might be naive to suppose they would change hands because of their importance in a corporate dynasty, if you like.

Second, 35%, of course, is never going to give any person or group the opportunity to form a controlling interest when the other 65% remains closely held. So the second question is: why was 35% picked?

**Mr. Hockin:** First of all, I do not believe we should move in abruptly and force a closely held financial institution to be widely held overnight. What we have done is short of that.

You are quite accurate. We have said 65% can be closely held above a certain size, and 35% must be widely held and publicly traded. The reason is that I think the financial system we have now benefits from the two models, the closely held model and the widely held model. The closely held financial institutions in our

[Translation]

survivre. C'est pourquoi, notre première et plus importante attitude face à la concentration, en particulier celle qui peut se produire en cas de difficultés économiques, consiste à contrôler les opérations initiées et limiter les sources de tentation afin de réduire progressivement les liens entre les établissements financiers et les sociétés commerciales. En période de ralentissement économique, seules les grandes sociétés tiennent le coup.

Deuxièmement, nous demandons aux établissements financiers dépassant une certaine taille, qui ont des liens avec des sociétés commerciales, de vendre 35 p. 100 de leurs actions au public. Canada Trust est une société de ma ville natale. Il est impossible d'acheter 3 ou 4 p. 100 des actions de cette société, étant donné qu'elle appartient à 99 p. 100 à Imasco. Ne croyez-vous pas qu'il serait bon que la population puisse acheter certaines actions de nos établissements financiers? Je sais que cela n'est pas possible, mais j'aimerais que cela puisse se faire dans le cas d'établissements financiers à capital fermé. Cela permettrait aux Canadiens de jouer un rôle plus actif dans les secteurs financiers.

Troisièmement, pour ce qui est de la concentration des sociétés, je vous rappelle que notre politique exige, en cas de vente d'un bloc de contrôle d'un établissement financier d'une certaine taille, au capital fermé, que ce bloc de contrôle soit rendu publiquement et réparti plus largement. C'est absolument fondamental.

Je crois donc que notre politique produit, de manière significative et juste, une diminution des concentrations dans notre secteur. Notre secteur se prépare à réagir contre d'éventuelles mauvaises surprises susceptibles de se produire en période de difficulté.

**M. Parry:** J'ai deux questions à ce sujet. Premièrement, avez-vous pensé à exiger éventuellement que les blocs de contrôle soient subdivisés et répartis plus largement lorsque ces grands établissements ne changent pas de propriétaires? Étant donné la taille et l'influence de certains de ces établissements, il serait naïf de croire qu'ils pourraient changer de propriétaire en raison de leur importance dans une dynastie commerciale.

Deuxièmement, 35 p. 100, c'est nettement insuffisant pour permettre à quiconque de constituer un bloc de contrôle, alors que 65 p. 100 du capital restent fermés. Je me demande donc pourquoi vous avez choisi le chiffre de 35 p. 100?

**M. Hockin:** Tout d'abord, j'estime qu'il ne faut pas imposer des changements trop radicaux et contraindre un établissement financier à capital fermé à répartir plus largement son capital, du jour au lendemain. La formule que nous proposons évite cela.

Vous avez tout à fait raison. Nous avons décidé que les entreprises d'une certaine taille peuvent garder fermés 65 p. 100 de leur capital, mais qu'elles doivent vendre publiquement et répartir plus largement 35 p. 100 de leur capital. Nous sommes convaincus, en effet, que le régime financier actuel profite tout autant du modèle de société à

[Texte]

system have been started in good faith. They have not broken any laws and are not doing anything illegal, and therefore it would really be quite revolutionary and quite unfair, I think, to force them to be widely held immediately, except in the case I am suggesting, when they just want to transfer the control block to another control block.

So that is our policy. It is a little less abrupt than what you suggest, but to some extent it moves more slowly in the direction you are suggesting.

Now, why 35%? The corporate governance regime we have put in place with the blue paper needs the 35% as a kind of battery cell to make it work. I will give you the two examples.

We are going to have a corporate review committee and we will have an audit committee. The majority of those two committees must be independent, unaffiliated directors, and they will look at these transactions to make sure the minority shareholders are protected and that the depositors are protected. The 35% public float helps to provide those directors to some degree. That is one reason.

• 2055

The other is the Canada Business Corporations Act. If you are going to do a major corporate reorganization, you must have at least a 33% vote to do it, and 35% is nicely positioned to make sure that certain things are not done with regard to it. I therefore think it is rather a good number.

**Miss Nicholson:** Could the Minister tell us a little about the timetable for the financial institutions legislation? I mean, the draft bill has now been out for some time. Do you expect to introduce the bill—and I assume the trust companies bill comes first—before Easter?

**Mr. Hockin:** When is Easter?

**The Chairman:** It is April 3.

**An hon. member:** Spoken like a true Finance Minister.

**An hon. member:** At least he did not say "What is Easter?"

**Mr. Hockin:** Well, close, but I do not think it will be before Easter. However, it should be shortly thereafter.

**Miss Nicholson:** My colleague here has been asking questions about commercial links and clearly that is going to be one of the most controversial parts of the bill. Presumably, after you introduce the bill, you are anticipating full hearings by this committee or a legislative committee. Are you aiming at having the bill passed by June 30?

**Mr. Hockin:** Well, everybody here being willing, I would love to see it all pass before June 30, and I will tell

[Traduction]

capital fermé que du modèle de société à capital largement réparti. Les établissements financiers à capital fermé ont été constitués de bonne foi, sans contrevenir à la loi. Il serait donc tout à fait révolutionnaire et injuste, à mon sens, de les obliger de répartir immédiatement leur capital, sauf dans le cas où ils veulent simplement effectuer un transfert de blocs de contrôle.

Telle est notre politique. Elle est un peu moins radicale que la formule que vous proposez, mais elle permet de progresser plus lentement, dans une certaine mesure, dans la direction que vous préconisez.

Et maintenant, pourquoi 35 p. 100? Le régime de réglementation des sociétés que nous avons mis en place avec le livre bleu a besoin de ces 35 p. 100 pour fonctionner. Je vais vous donner deux exemples.

Nous allons disposer d'un comité d'examen des sociétés et d'un comité de vérification. La majorité des administrateurs de ces deux comités seront indépendants, sans affiliation et auront pour mission d'examiner les transactions afin de s'assurer que les actionnaires minoritaires et les déposants sont protégés. Sans les 35 p. 100 d'actions publiques, il ne serait pas possible d'avoir ces administrateurs. C'est une des raisons.

L'autre raison, c'est la Loi sur les corporations commerciales canadiennes. Pour procéder à une réorganisation en profondeur, il faut détenir au moins 33 p. 100 des actions avec droit de vote et j'estime que 35 p. 100 est un bon pourcentage qui permet d'éviter certaines manœuvres.

**Mme Nicholson:** Le ministre pourrait-il nous indiquer à peu près à quel moment sera prête la Loi sur les institutions financières? Le projet de loi a été présenté depuis quelque temps déjà. Je suppose que le projet de loi sur les sociétés fiduciaires sera le premier et je me demande si vous avez l'intention de le présenter avant Pâques?

**M. Hockin:** À quel moment tombe Pâques cette année?

**Le président:** Le 3 avril.

**Une voix:** Il parle comme un vrai ministre des Finances.

**Une voix:** Heureusement, il n'a pas demandé ce que c'était que Pâques!

**M. Hockin:** Eh bien, je pense que le projet de loi sera prêt vers cette date-là, mais pas avant Pâques.

**Mme Nicholson:** Mon collègue a posé des questions au sujet des liens commerciaux, et la partie du projet de loi qui traitera de cet aspect sera probablement l'une des plus controversées. Je suppose qu'après la présentation du projet de loi, vous prévoyez l'examen par notre comité ou par un autre comité de la Chambre. Est-ce que vous prévoyez que le projet de loi sera adopté d'ici le 30 juin?

**M. Hockin:** Eh bien, puisque cela semble convenir à tout le monde ici présent, j'aimerais qu'il soit adopté

[Text]

you why. It is not just as the author of the legislation that I say that; I think the financial system needs it. Deals are being discussed. We want to unleash the kind of competition I have been trying to explain tonight and the way to ensure that is to get it passed by June 30. If we are into the next year, all sorts of uncertainty could result in the financial environment.

**Miss Nicholson:** Is the plan to start with the trust companies bill and—

**Mr. Hockin:** Yes. The trust and loan legislation... let us say a week or two after Easter. That is an important bill because virtually all the principles that inform the other three bills will be there. If you want to know what are the principles that animate the insurance bill, the Bank Act and the Co-operative Credit Associations Act, you will be able to see it in the trust and loans act. Then hopefully, three weeks later we will have the insurance bill, then the bank bill and then the credit unions bill—or is it banks second, insurance third?

**Mr. Nick LePan (Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance):** I think, Mr. Minister, it really depends on how the material goes. I do not think it is possible to predict exactly which one is going to be second between those two.

**Miss Nicholson:** It is important, because if the legislation greatly enhances the powers of the trust companies, I think the banks might quite legitimately claim that they have been left at a disadvantage, particularly if we are then coming up to the end of June and the bank legislation is off until the fall or possibly for a new Parliament.

**Mr. Hockin:** That is quite right. I mean, I think the system would be unfair if you proclaim one act or two and not proclaim all four. I think the best way to do it is to make sure that they all pass before June and they are all proclaimed on the same day.

**Miss Nicholson:** Mr. Chairman, are you set up for that?

**The Chairman:** Oh, there is no problem. I mean, all we have to do is hold hearings. We have the second Wednesday next week for hearings.

**Mr. Hockin:** There is one thing I might add, Mr. Chairman—and this is a note of invitation to everybody here, as well as anybody listening to this. I do not want the insurance companies, the banks and the credit unions to wait until their bill comes before they give us their views on it. I mean—

[Translation]

avant le 30 juin et je vais vous dire pourquoi. Ce n'est pas simplement parce que je suis l'auteur de ce texte de loi, c'est parce que j'estime que le régime financier en a besoin. Les affaires continuent. Nous voulons provoquer le type de concurrence dont j'ai essayé de vous parler ce soir et, pour cela, il faut que le projet de loi soit adopté d'ici le 30 juin. S'il est reporté à l'année prochaine, l'environnement financier risque de connaître toutes sortes d'incertitudes.

**Mme Nicholson:** Est-ce que vous prévoyez de commencer par le projet de loi sur les sociétés fiduciaires, puis...

**M. Hockin:** En effet. La Loi sur les sociétés de fiducie et les établissements de prêts sera présentée environ une semaine ou deux après Pâques. C'est un projet de loi important car il contient pratiquement tous les principes sur lesquels s'appuient les trois autres projets de loi. La Loi sur les sociétés de fiducie et les établissements de prêts définira tous les principes dont s'inspireront le projet de loi sur les assurances, la Loi sur les banques et la Loi sur les associations coopératives de crédit. Si tout se passe bien, le projet de loi sur les assurances sera présenté trois semaines plus tard, et, par la suite, le projet de loi sur les banques et le projet de loi sur les coopératives de crédit, à moins que le projet de loi sur les banques soit présenté en deuxième position et le projet de loi sur les assurances en troisième position.

**M. Nick LePan (sous-ministre adjoint, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances):** Je pense, monsieur le ministre, que l'ordre variera en fonction des circonstances. À mon avis, il est difficile de prévoir exactement l'ordre dans lequel seront présentés les projets de loi.

**Mme Nicholson:** C'est très important, étant donné que si la nouvelle loi augmente considérablement les pouvoirs des sociétés de fiducie, les banques pourraient prétendre, à juste titre, qu'elles sont désavantagées, en particulier si l'on se trouve alors à la fin du mois de juin et que la Loi sur les banques est repoussée jusqu'à l'automne ou peut-être même jusqu'à la législature suivante.

**M. Hockin:** Très juste. À mon avis, il serait injuste d'adopter une loi ou deux plutôt que les quatre ensemble. J'estime que le meilleur moyen serait de faire en sorte que toutes les lois soient déposées avant le mois de juin et adoptées le même jour.

**Mme Nicholson:** Seriez-vous prêt à cela, monsieur le président?

**Le président:** Il n'y a pas de problème. La seule chose que nous ayons à faire est de tenir des audiences. Le mercredi de la semaine prochaine est réservé à cette fin.

**M. Hockin:** J'aimerais ajouter, monsieur le président, en guise d'invitation à toutes les personnes ici présentes, ainsi qu'à celles qui nous écoutent, que je souhaite que les compagnies d'assurances, les banques et les coopératives de crédit n'attendent pas que le projet de loi qui les concerne soit présenté pour formuler leurs commentaires.

[Texte]

**The Chairman:** I presume they have been giving you their views—

**Mr. Hockin:** They are, but I am just—

**The Chairman:** From what I understand, Minister, you have had six weeks of views from everybody—

**Mr. Hockin:** That is right.

**The Chairman:** —and you have not really gotten a consensus at all on the bills.

**Mr. Hockin:** Oh now, that is a rumour, Mr. Chairman. That is not true at all.

**Miss Nicholson:** That is the same rumour I hear.

**The Chairman:** I understand you have not gotten it completely organized with the provinces, either.

• 2100

**Mr. Hockin:** I will deal with both those points. It is going extremely well.

By the way, the reason why we had draft legislation was I was impressed—if I could say this to Miss Nicholson—by the Ontario government bringing out draft legislation too, and they were able to get some of the bugs out of it, some of the legal mistakes and so on, by doing this. We have benefited from this. We have had the other pillars informing us as well, even though the trust is not in their legislation. So this is going to allow the other bills to move more quickly. I am encouraging groups to come forward with their views.

We are just about ready to give you the bill. We need draftsmen, and we have to get it drafted in proper legal language, and translated. That is really the problem. It is not the rumour you speak of, of disagreement.

We have made tremendous progress with the provinces. The last ten days, on a key item, deal with the regulation of securities. I hope to be able to announce good news on this very shortly.

**The Chairman:** Are they going to have the same commercial-length policy as you, or, as a commercial person, are you going to be able to incorporate a trust company in Ontario, get Canada Deposit Insurance, and be able to do all of the things under the jurisdiction of Ontario you are prohibited from doing federally?

**Mr. Hockin:** I invite the provinces to take a look at my commercial-links policy, and see whether they would like to join us in that.

**The Chairman:** That is not what I asked you. Are they going to have the same policy on commercial links as you are—

**Mr. Hockin:** You would have to ask—

[Traduction]

**Le président:** Je suppose qu'elles vous ont déjà fait part de leurs commentaires. . .

**M. Hockin:** En effet, mais je voulais simplement. . .

**Le président:** Si mes renseignements sont exacts, monsieur le ministre, vous avez eu six semaines pour entendre les opinions de tous. . .

**M. Hockin:** C'est exact.

**Le président:** . . . et vous n'avez pu véritablement obtenir un consensus sur tous les projets de loi.

**M. Hockin:** Il n'en est rien, monsieur le président. Ce ne sont que des rumeurs.

**Mme Nicholson:** J'ai entendu la même rumeur.

**Le président:** J'ai entendu dire également que vous n'aviez pas pu obtenir l'accord complet des provinces.

**M. Hockin:** Je vais vous en parler. Tout va très bien.

À propos, la raison pour laquelle nous avons présenté des avant-projets de loi, c'est que j'ai été impressionné. . . je ne sais pas si je devrais dire cela à M<sup>lle</sup> Nicholson. . . par le fait que le gouvernement de l'Ontario a présenté, lui aussi, des projets de loi sur le même sujet et qu'il est parvenu à éliminer certains problèmes, certains détails juridiques qu'il faut modifier, etc. Nous avons profité de l'expérience de l'Ontario. Nous avons également été informés par les autres secteurs, même si la loi de l'Ontario ne porte pas sur les sociétés de fiducie. Voilà qui permettra aux autres projets de loi d'être adoptés plus rapidement. J'aimerais entendre les commentaires des différents groupes concernés.

Nous sommes pratiquement prêts à présenter le projet de loi. Nous avons besoin de rédacteurs car nous voulons qu'il soit rédigé selon la terminologie juridique, puis traduit. Cela ne pose pas vraiment de problèmes. La rumeur de désaccord dont vous parlez est fausse.

Nous avons accompli d'énormes progrès avec les provinces. Les 10 derniers jours ont été consacrés à un élément clé, la réglementation des valeurs mobilières. J'espère être en mesure d'annoncer très prochainement de bonnes nouvelles.

**Le président:** L'Ontario va-t-elle appliquer la même politique que vous en matière de liens commerciaux ou, sera-t-il possible pour une société de constituer une société de fiducie en Ontario, de bénéficier de l'assurance-dépôt du Canada et de se prévaloir de la loi de l'Ontario pour contourner la loi fédérale?

**M. Hockin:** J'invite les provinces à examiner ma politique sur les liens commerciaux et à décider si elle souhaite adopter des mesures analogues.

**Le président:** Vous ne répondez pas à ma question. Les provinces vont-elles appliquer les mêmes politiques que vous sur les liens commerciaux. . .

**M. Hockin:** Il faudrait demander. . .

[Text]

**The Chairman:** —and if not, are you not really inviting people who want to go into the trust and loan business or the life insurance business to incorporate provincially, because they can go to a provincial regulator and a provincial set of laws that are less stringent, and at the same time have all of the benefit of Canada Deposit Insurance?

**Mr. Hockin:** Mr. Chairman, to suggest this for the financial system of Canada would be a counsel of foolishness. If we are concerned about solvency, if we are concerned about self-dealing, if we are concerned about concentration, if we are concerned about all of those things, one must have a commercial-links policy. We have produced this. Sooner or later I think the provinces might see the wisdom in that.

**The Chairman:** In that event, are you going to prevent provincially incorporated companies, which are totally commercially linked, from obtaining Canada Deposit Insurance?

**Mr. Hockin:** Of course not. You have seen the legislation.

**The Chairman:** So the fact is you are prepared to allow a commercial-link company incorporated provincially, with branches right across Canada, by virtue of permission to have all of the advantages of the Canada Deposit Insurance, yet a federally incorporated company cannot have the commercial link?

**Mr. Hockin:** That is wrong. A federally incorporated company certainly can have a commercial link, and it can have CDIC insurance, and that continues.

**The Chairman:** A new one cannot.

**Mr. Hockin:** A new one cannot, but we have dozens and dozens and dozens of extant ones, and they will continue with that privilege just as the provinces do.

**The Chairman:** A brand new one can incorporate with commercial links, and have over \$50 million in capital.

**Mr. Hockin:** That is right, but do not give the impression a commercial-linked financial institution cannot have CDIC insurance. That is not true. They in fact can. They do now, and will in the future.

**Miss Nicholson:** May I ask a question about securities? The Minister has an agreement with Ontario, but how are negotiations coming with other provinces?

**Mr. Hockin:** I have been very, very pleased. Last week, and over the weekend, we have made great headway on all the fundamental matters, and I hope to be able to announce an agreement very shortly, in a matter of days, but I cannot announce an agreement tonight.

[Translation]

**Le président:** Sinon, ne venez-vous pas encourager les personnes qui veulent constituer des sociétés de fiducie ou des maisons de prêts ou des compagnies d'assurances-vie à constituer des sociétés à charte provinciale, car, de cette manière, elles pourront choisir de s'établir dans une province où les lois sont moins sévères et continuer à bénéficier des avantages de l'assurance-dépôt du Canada?

**M. Hockin:** Monsieur le président, un tel système serait absurde pour le secteur financier du Canada. Selon nous, il est essentiel de disposer d'une politique sur les liens commerciaux si l'on veut réglementer des questions telles que la solvabilité, les opérations entre initiés, la concentration, etc. Nous avons mis au point une politique à ce sujet. Tôt ou tard, je crois que les provinces s'y rallieront.

**Le président:** Dans ce cas, allez-vous prendre les mesures pour empêcher les sociétés à charte provinciales ayant des liens commerciaux, de bénéficier de l'assurance-dépôt du Canada?

**M. Hockin:** Bien sûr que non. Vous avez pris connaissance du projet de loi.

**Le président:** Vous êtes donc prêts à autoriser une société à charte provinciale ayant des liens commerciaux et des succursales à travers tout le Canada, à profiter de tous les avantages de l'assurance-dépôt du Canada alors qu'une société à charte fédérale ne serait pas autorisée à avoir de tels liens commerciaux?

**M. Hockin:** C'est faux. Une société à charte fédérale peut avoir des liens commerciaux et bénéficier de l'assurance de la SADC. Il n'y a rien de changé à cela.

**Le président:** Ce ne sera plus possible pour les nouvelles sociétés.

**M. Hockin:** En effet, mais il existe déjà des douzaines et des douzaines de sociétés à charte fédérale qui continueront à bénéficier des mêmes privilèges que les sociétés provinciales.

**Le président:** Il est possible de constituer une toute nouvelle société ayant des liens commerciaux et un capital de plus de 50 millions de dollars.

**M. Hockin:** C'est exact, mais il est faux de prétendre qu'une institution financière ayant des liens commerciaux ne peut bénéficier de l'assurance de la SADC. Elles y sont admissibles et le resteront.

**Mme Nicholson:** J'aimerais poser une question sur les valeurs mobilières? Le ministre a conclu un accord avec l'Ontario, mais où en sont les négociations avec les autres provinces?

**M. Hockin:** J'en suis extrêmement satisfait. La semaine dernière et pendant la fin de semaine, nous avons fait beaucoup de progrès sur des questions fondamentales et j'espère être en mesure d'annoncer un accord très prochainement, dans quelques jours. Mais ce soir, c'est encore prématuré.

[Texte]

This is with Quebec and Ontario, and I want to consult the other provinces as well with regard to the model we are developing with Quebec and Ontario.

**The Chairman:** I was wondering if I could get a couple of things from you, Minister. First of all, the banks have come out recently, demanding the right to get into the leasing of automobiles. As you know, when we reviewed it in 1980, the Bank Act prohibited the leasing of automobiles and defined automobiles as passenger vehicles and trucks having a certain weight limitation, and they could not go below that. Is it the intention of the government to continue to prohibit banks from becoming involved in automobile leasing?

• 2105

**Mr. Hockin:** I have talked to Mr. Darling and you and others, and I think, no, we are very clear on that. We have been right from the beginning. We do not believe banks should be in the car-leasing business.

**The Chairman:** The other thing the banks have decided they want to become involved in is the selling of insurance. They apparently do not want to put their money into a P and C company, because that might put it at risk, but they would like to high-flag the selling of insurance.

Are you going to make sure that they do not have that opportunity?

**Mr. Hockin:** I have been absolutely clear about that right from the beginning, in that I do not believe these large deposit-taking institutions or the banks should be retailing insurance in the branch.

**The Chairman:** Are you going to allow the banks to own an insurance company?

**Mr. Hockin:** Yes, indeed.

**The Chairman:** If they own an insurance company, can the employees of that insurance company sell insurance? Presumably they can.

**Mr. Hockin:** The employees of the insurance company, yes.

**The Chairman:** Can they sell it on the bank premises?

**Mr. Hockin:** No.

**The Chairman:** Even their own insurance?

**Mr. Hockin:** No. You would have to go around the corner to the sister insurance company and buy it there.

**The Chairman:** Will they be able to recommend to their banking depositors that they own this marvellous insurance company if they were to incorporate one?

**Mr. Hockin:** There is only so far one can go with regard to freedom of speech. The banks should not be prohibited from putting a sign up somewhere saying "We

[Traduction]

Voilà pour ce qui est du Québec et de l'Ontario et je dois soumettre aux autres provinces le modèle que nous sommes en train d'élaborer avec le Québec et l'Ontario.

**Le président:** J'ai une ou deux questions à vous poser, monsieur le ministre. tout d'abord, les banques ont récemment déclaré qu'elles avaient l'intention de proposer des services de location-vente d'automobiles. Comme vous le savez, la Loi sur les banques qui a été révisée en 1980, interdit la location-vente d'automobiles et elle définit les automobiles comme des véhicules de transport de passagers et des camions dont le poids ne dépasse pas une certaine limite. Le gouvernement a-t-il l'intention de continuer à interdire la location-vente d'automobiles par les banques?

**M. Hockin:** J'ai évoqué cette question avec M. Darling, vous et d'autres, et je pense que nous sommes très clairs là-dessus, nous avons déclaré dès le départ qu'il ne nous paraissait pas avisé d'autoriser les banques à offrir des services de location-vente d'automobiles.

**Le président:** Par ailleurs, les banques ont décidé de s'intéresser à la vente de polices d'assurance. Apparemment, elles ne veulent pas placer leur argent dans une société de stockage étant donné que c'est trop risqué, elles préféreraient vendre des assurances.

Allez-vous le leur interdire?

**M. Hockin:** J'ai été très clair dès le départ et j'ai bien précisé que, selon moi, les grands établissements de dépôt où les banques ne devraient pas vendre des polices d'assurance.

**Le président:** Allez-vous autoriser les banques à devenir propriétaires d'une compagnie d'assurance?

**M. Hockin:** Oui.

**Le président:** Si elles deviennent propriétaires d'une compagnie d'assurance, les employés de cette compagnie pourront vendre des assurances, n'est-ce pas?

**M. Hockin:** Les employés de la compagnie d'assurance, oui.

**Le président:** Pourront-ils le faire dans les locaux de la banque?

**M. Hockin:** Non.

**Le président:** Même pas leur propre assurance?

**M. Hockin:** Non, les clients qui voudront souscrire à une police d'assurance devront se rendre à la filiale de la banque spécialisée dans les assurances.

**Le président:** Les banques qui auront fondé une compagnie d'assurance pourront-elles faire de la publicité pour celle-ci auprès de leurs clients?

**M. Hockin:** Il faut respecter la liberté d'expression. On ne peut interdire aux banques d'afficher un panneau publicitaire signalant qu'elles sont propriétaires de telle

[Text]

own the Blenkarn Insurance Company". To prohibit that would be an infringement of freedom of speech. Certain kinds of information of that sort will of course be permitted, but other prohibitions will be spelled out in the regulations.

**Mr. Darling:** Then the government is still going to prohibit banks from retailing all types of insurance—general insurance and life insurance?

**Mr. Hockin:** What do you think we should do on that, Stan?

**Mr. Friesen:** He is asking the question.

**Mr. Hockin:** Absolutely. It is not just property and casualty insurance; it is also life insurance.

**Mr. Darling:** That is what I mean. You know how I feel about that, and a great many others. The bloody banks have their paws into enough now, and I do not know why they are so damn greedy about it.

**Mr. Hockin:** They have this huge branch network they want to put to good use.

**The Chairman:** Of course, they could also sell shoes in this branch network. We need more shoe stores. I do not know why they do not sell shoes. You might suggest that to them.

**Mr. Minister,** I wonder if I could turn your attention to the item in your estimates in connection with domestic coinage. The estimate is for \$55 million to be used in your domestic coinage program this year, and it was \$66 million last year. We do not have a statement as to the last year's in-fact usage. Maybe you have some figures that would bring that matter up to date. It is on page 2-26 in Part II of your estimates.

I wonder if you could perhaps fill us in as to whether you in fact used the whole \$66 million in this current fiscal year.

**Mr. Hockin:** We do not have a final for 1987-88.

**The Chairman:** I know that you do not have a final in the book here—you have only a year ago—but I was wondering where you were coming. Have you any kind of accounting at all for, say, the first ten months or nine months or anything like that?

**Mr. Hockin:** The officials inform me that the current-year reality should be very close to the projection of \$55 million.

**The Chairman:** Last year it was \$66 million, according to the estimates.

[Translation]

ou telle compagnie d'assurance. Cela serait contraire à la liberté d'expression. Certaines formes d'information de ce type seront autorisées, bien entendu, mais les règlements contiendront d'autres interdictions.

**M. Darling:** En conséquence, le gouvernement continuera donc d'interdire aux banques de vendre des polices d'assurance, assurance générale ou assurance-vie?

**M. Hockin:** À votre avis, que devrions-nous faire?

**M. Friesen:** C'est lui qui pose la question.

**M. Hockin:** Evidemment, nous allons l'interdire. Spécialement dans le cas de l'assurance domiciliaire et multi-risques, mais également dans le cas de l'assurance-vie.

**M. Darling:** Très bien. Vous savez ce que je pense, moi et beaucoup d'autres, de ces fichues banques qui mettent leur nez partout. Je me demande pourquoi elles sont si gourmandes.

**M. Hockin:** Elles veulent rentabiliser leur énorme infrastructure.

**Le président:** Eh bien, elles pourraient vendre des chaussures! Justement, on manque de magasins de chaussures. Je ne sais pas pourquoi les banques n'ont pas pensé à vendre des chaussures. Vous devriez le leur suggérer.

Monsieur le ministre, j'aimerais attirer votre attention sur la section de votre budget des dépenses consacrée à la monnaie canadienne. On y indique que le budget consacré à la monnaie canadienne sera de 55 millions de dollars cette année, alors qu'il était de 66 millions de dollars l'année dernière. Le montant réel dépensé l'an dernier n'est pas indiqué. Peut-être pouvez-vous nous indiquer des chiffres plus récents. La section à laquelle je fais référence se trouve à la page 2-26 de la Partie II de votre budget des dépenses.

Peut-être pourriez-vous nous indiquer si vous avez utilisé la totalité des 66 millions de dollars prévus pour l'exercice en cours?

**M. Hockin:** Nous ne connaissons pas les chiffres définitifs pour 1987-1988.

**Le président:** Je sais que le montant définitif n'est pas cité dans le document qui ne mentionne que le montant réel de l'année précédente, mais je voulais savoir à peu près quel serait le montant dépensé. Est-ce que vous ne tenez pas compte des montants dépensés au cours des dix ou neuf premiers mois, par exemple?

**M. Hockin:** Les fonctionnaires me font savoir que le montant réel de l'année en cours sera très proche des prévisions de 55 millions de dollars.

**Le président:** L'an dernier, d'après le budget des dépenses, le montant prévu était de 66 millions de dollars.

[Texte]

[Traduction]

• 2110

**Mr. Hockin:** The activity shows the year-over decrease of \$11 million because of the displacement of other denominations by the new aureate \$1 coin.

**The Chairman:** If you look at page 2-26, it indicates a rather substantial profit from the seigniorage on coins. What kind of a profit are you making on the "looney"?

**Mr. Hockin:** I have had it confirmed roughly—I asked this the other day—that we make about 80¢ on each "looney" coin. It is a good business to be in.

**The Chairman:** Do I gather that the bulk of the \$66 million you spent last year was on building "loonies"? If so, do you have an estimate for this current fiscal year's profit on coinage?

**Mr. Hockin:** The \$66 million is the gross figure, not the net, for all domestic coinage production. You are asking the net on the "loonies".

**The Chairman:** How much of it was "looney" and how much are you proposing to spend in 1988-89 on "loonies"?

**Mr. Hockin:** I will have to provide you with that tomorrow.

**Mr. Halliday:** I gather that the Minister is not responsible for the financing of the manufacturers of paper money. Why is that not in your—

**Mr. Hockin:** The Bank of Canada produces the banknotes; we produce the coins. That has been true for many years. The Bank of Canada reports through the Minister of Finance.

**Mr. Halliday:** Is the Minister prepared to accept a question on that? I am wondering if any decision has occurred about the identification of paper money for blind people. There is no problem with coins. I know efforts have been made to try to do something for disabled people and I know you are concerned about people who have those kinds of handicaps. Where do we stand on that?

**Mr. Hockin:** I am sorry; I do not know the answer to that. It is a good question.

**The Chairman:** A study was done three years ago and there was a committee report on that issue. There was some intention of doing some work on our paper money to make it identifiable. Mr. LePan may not remember that. I was wondering if we could have an updated report on it.

**Mr. LePan:** We could provide the committee with a status report.

**Mr. Hockin:** Do you know of any other jurisdictions that have ever succeeded in doing it?

**M. Hockin:** L'activité de la Monnaie connaît une diminution de 11 millions de dollars en raison du remplacement de certaines coupures par la nouvelle pièce dorée de 1\$.

**Le président:** Le document indique, à la page 2-26, une augmentation importante des profits résultant de la vente des pièces de monnaie. Que vous rapporte la pièce de 1\$?

**M. Hockin:** On m'a confirmé l'autre jour que nous faisons un profit d'environ 80c. sur chaque pièce de 1\$. C'est une bonne affaire!

**Le président:** Dois-je en conclure que les 66 millions de dollars que vous avez dépensés l'an dernier ont été consacrés entièrement à la fabrication des pièces de 1\$? Dans l'affirmative, savez-vous combien vous rapportera la vente des pièces de monnaie au cours du présent exercice?

**M. Hockin:** Les 66 millions de dollars c'est le chiffre brut, non pas le chiffre net de production de toutes les monnaies canadiennes. Vous demandez quels sont les coûts nets de production des pièces de 1\$.

**Le président:** Quel montant a été consacré à la fabrication des pièces de 1\$ et combien vous proposez-vous de leur consacrer en 1988-1989?

**M. Hockin:** Je vous fournirai ces chiffres demain.

**M. Halliday:** Je suppose que le ministre n'a pas à financer les fabricants de papier-monnaie. Pourquoi cela ne relève-t-il pas de votre...

**M. Hockin:** La Banque du Canada produit les billets de banque; nous fabriquons les pièces de monnaie. Cela se passe comme ça depuis des années. La Banque du Canada fait rapport au ministre des Finances.

**M. Halliday:** Est-ce que le ministre accepte de répondre à une question à ce sujet? Je me demande si une décision a été prise en vue de faciliter l'identification du papier-monnaie par les aveugles. Les malvoyants n'ont pas de problèmes avec les pièces. Je sais que des efforts ont été faits pour faciliter la tâche des personnes handicapées et je sais que vous avez à coeur d'aider les personnes victimes d'un handicap. Pouvez-vous nous donner des nouvelles à ce sujet?

**M. Hockin:** Je suis désolé de ne pouvoir répondre à cette question. Je ne suis pas renseigné à ce sujet.

**Le président:** Il y a trois ans, une étude avait été consacrée à cette question et un comité avait remis un rapport. Il avait été question de rendre le papier-monnaie identifiable. M. LePan ne s'en souvient peut-être pas. Je me demandais si nous pourrions avoir des nouvelles à ce sujet.

**M. LePan:** Nous pouvons fournir au Comité un compte rendu de la situation.

**M. Hockin:** Est-ce que vous savez si d'autres pays ont réussi à rendre le papier-monnaie identifiable?

[Text]

**Mr. Halliday:** I am sure a number have succeeded. As the chairman said, there was a debate three years ago about how we should go about it, whether it should be some material inserted in the paper or a little machine a blind person carries to test each bill with. I have not heard of it being resolved.

**Mr. Hockin:** I will try to get back to you on that.

**The Chairman:** If there are no other questions, I declare the meeting adjourned.

[Translation]

**M. Halliday:** Je suis certain que cela peut se faire. Comme l'a précisé le président, on s'est penché sur la question, il y a trois ans. Divers moyens avaient été proposés afin de rendre les billets identifiables grâce à l'insertion d'un matériau spécial dans le papier ou grâce à l'utilisation d'un petit dispositif portatif permettant à la personne malvoyante de vérifier le billet. Je ne sais pas ce qui a été décidé.

**M. Hockin:** Je vais tenter de me renseigner à ce sujet.

**Le président:** S'il n'y a pas d'autres questions, je déclare que la séance est levée.













*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

**WITNESS**

*From the Department of Finance:*

Nick LePan, Assistant Deputy Minister, Financial  
Sector Policy Branch.

**TÉMOIN**

*Du ministère des Finances:*

Nick LePan, sous-ministre adjoint, Direction de la  
politique du secteur financier.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 145

Tuesday, March 15, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 145

Le mardi 15 mars 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

---

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Main Estimates 1988-89: Votes 1 and 5 under  
NATIONAL REVENUE—Customs and Excise

---

CONCERNANT:

Budget des dépenses principal 1988-1989: Crédits 1  
et 5 sous la rubrique REVENU NATIONAL—  
Douanes et Accise

---

APPEARING:

The Honourable Elmer MacKay,  
Minister of National Revenue

---

COMPARAÎT:

L'honorable Elmer MacKay,  
Ministre du Revenu national

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

---

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

TUESDAY, MARCH 15, 1988  
(220)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 8:08 o'clock a.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*Acting Member present:* Jim Jepson for Murray Dorin.

*In attendance:* From the Committee's Research Staff: H. Bert Waslander, Research Director. From the Research Branch of the Library of Parliament: Richard Domingue, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Elmer MacKay, Minister of National Revenue.

*Witnesses:* From the Department of National Revenue (Customs & Excise): R.F. Fulford, Assistant Deputy Minister, Excise Branch; S. Batchelor, Assistant Deputy Minister, Customs Programs Branch; G. Bélec, Assistant Deputy Minister, Corporate Management Branch; M.A. Gallup, Assistant Deputy Minister, Customs Operations Branch.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Tuesday, February 23, 1988 in relation to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1989. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 2, 1988, Issue No. 140.*)

By unanimous consent, the Chairman called Votes 1 and 5 under NATIONAL REVENUE.

The Minister made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 9:52 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

LE MARDI 15 MARS 1988  
(220)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 08, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Membre suppléant présent:* Jim Jepson remplace Murray Dorin.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche.

*Comparait:* L'honorable Elmer MacKay, ministre du Revenu national.

*Témoins:* Du ministère du Revenu national (Douanes et Accise): R.F. Fulford, sous-ministre adjoint, Accise; S. Batchelor, sous-ministre adjoint, Programmes douaniers; G. Bélec, sous-ministre adjoint, Gestion ministérielle; M.A. Gallup, sous-ministre adjoint, Opérations douanières.

Le Comité réexamine son ordre de renvoi du mardi 23 février 1988 relatif au Budget des dépenses principal pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1989. (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mercredi 2 mars 1988, fascicule n° 140.*)

Par consentement unanime, le président met en délibération les crédits 1 et 5 inscrits sous la rubrique REVENU NATIONAL.

Le Ministre fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 21 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, March 15, 1988

• 2008

**The Chairman:** Order, please.

We are resuming consideration of the main estimates for 1988-89. I am calling Votes 1 and 5 under National Revenue, Customs and Excise.

## NATIONAL REVENUE

Customs and Excise

Vote 1—Operating expenditures ..... \$417,995,000

Vote 5—Capital expenditures ..... \$11,018,000

**The Chairman:** Before us is the Minister of National Revenue, the Hon. Elmer MacKay, who has a few notes to read—about 42 pages, I believe—probably in both official languages, because that is required.

**Hon. Elmer MacKay (Minister of National Revenue):** We have copies of those preliminary notes for distribution. I am in the hands of the committee, sir, and my colleagues. I would be pleased to table these notes for the record, if that would be satisfactory.

**Statement by the Hon. Elmer MacKay:** Mr. Chairman, committee members, my aim today is to try to give context to help frame our discussions.

I suggest that the background against which the estimates should be viewed is the department's recent and current performance. The record shows that the department is coping quite well with radical changes in its programs and its business environment. That solid performance also indicates how customs and excise will meet new and ongoing goals in the coming year.

But, before I describe our new goals, I would remind the committee that the department is in the middle of a long-range downsizing program. The goal is restraint, even while we match or improve upon current levels of service.

To the end of the current fiscal year, the department has saved 690 of the five-year target of 954 person-years. The department is obviously achieving its downsizing objectives, but without lay-offs and with a minimal effect on operations.

Estimated expenditures for the coming year are lower than last year's forecast by \$2.2 million. This will be

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 15 mars 1988

**Le président:** La séance est ouverte.

Nous poursuivons notre examen du budget principal des dépenses pour 1988-1989. Nous examinons ce soir les crédits 1 et 5 du ministère du Revenu national (Douanes et Accise).

## REVENU NATIONAL

Douanes et Accise

Crédit 1—Dépenses de fonctionnement ... \$417,995,000

Crédit 5—Dépenses en capital ..... \$11,018,000

**Le président:** Nous accueillons ce soir l'honorable Elmer MacKay, ministre du Revenu national, qui a préparé un exposé—environ 42 pages, je crois, qu'il aimerait nous lire et qui est sans doute disponible dans les deux langues officielles, puisque c'est obligatoire.

**L'honorable Elmer MacKay (ministre du Revenu national):** Nous avons des exemplaires de cet exposé si vous voulez les distribuer. Je m'en remets au Comité, monsieur, et à mes collègues. Si vous le préférez, je pourrais tout simplement déposer l'exposé pour qu'il soit inséré au compte rendu.

**Déclaration de l'honorable Elmer MacKay:** Monsieur le président, mesdames et messieurs, mon exposé d'aujourd'hui a pour but de situer le budget dans son contexte en vue de fournir un cadre de référence pour les discussions qui suivront.

Je propose que nous abordions la lecture de ce budget à la lumière du rendement récent et actuel du ministère. Ce rendement montre qu'il a su s'adapter passablement bien à la transformation radicale de ses programmes et du cadre dans lequel se déroulent ses activités. Ce bon rendement est aussi un indicateur de la façon dont Douanes et Accise saura réaliser ses objectifs au cours de l'année qui vient.

Avant de vous décrire ces nouveaux buts, j'aimerais vous rappeler que le ministère a entrepris un programme à long terme de réduction de son effectif, lequel a pour but de comprimer les dépenses, tout en maintenant les services aux niveaux actuels ou en les améliorant.

À la fin de l'année financière en cours, le ministère aura déjà réduit son effectif de 690 années-personnes, alors que l'objectif du plan quinquennal est de 954 années-personnes. De plus, une réduction de 127 années-personnes est prévue pour cette année. Il ne fait aucun doute que le ministère réussira à atteindre son objectif, et ce, en évitant les mises à pied et en réduisant au minimum les répercussions sur les opérations.

Les dépenses prévues pour l'année qui vient sont inférieures aux prévisions de l'année dernière. Une

*[Texte]*

achieved by a reduction in capital costs and spending on goods and services, partially offset by an inflation-pacing increase in personnel expenditures. We will continue to hold the line on spending, following the plan set out in the May 1985 budget.

The new goals result from new national policies, new legislation or upgraded standards of performance and productivity.

In the coming year, the department is ready to help implement two major government initiatives. I am referring to the Free Trade agreement (F.T.A.) with the United States and sales tax reform. Both will have an extraordinary impact on my department and our clients.

The department will be responsible for implementing many of the provisions of the F.T.A. which will impact directly on Canadian manufacturers. For example, we will administer the rules of origin and tariff rate reductions. We will have to gear up to implement the changes in the "Rules of the Game" for the review of the application of unfair trade remedies laws. To prepare for this, we've established a Free Trade Task Force. It concentrates our resources, giving us a single focus on all free trade issues.

Of course, it helps that we have been involved from the beginning. While the provisions of the Free Trade Agreement were being negotiated, departmental officials gave advice on technical customs matters and also assessed the many possible impacts the agreement could have on day-to-day operations. Therefore, part of the mandate of the task force includes consultation with the Customs Excise Union to ensure things go well on the operations end.

Some people may have thought that the agreement would decrease the customs workload at our borders. This is not likely. If we look at similar situations in other countries, the customs workload has increased.

On sales tax reform, Excise has set up a Commodity Tax Review Group to assist the Department of Finance in the development of a national sales tax. The decision by the government to introduce a multi-stage sales tax that will involve at least one and a half million taxpayers will require an extensive implementation and information program. The planning for our role is well advanced, and naturally, we will continue to work with Finance to be ready to implement whatever multi-stage sales tax option is finally chosen.

*[Traduction]*

économie de 2,2 millions de dollars pourra être réalisée grâce à une réduction des coûts d'immobilisations et des dépenses pour les biens et services, réduction qui sera partiellement compensée par une augmentation des dépenses relatives au personnel tenant compte des effets de l'inflation. Nous continuerons d'exercer le contrôle des dépenses prévu dans le budget de mai 1985.

Les nouveaux buts du ministère découlent de l'adoption de nouvelles politiques nationales et dispositions législatives ou du rehaussement des normes de rendement et de productivité.

Au cours de l'année, le ministère se propose de contribuer à la concrétisation de deux grandes initiatives du gouvernement: l'entente sur le libre-échange avec les États-Unis et la réforme de la taxe de vente. L'importance des répercussions de ces deux initiatives sur le ministère et sur sa clientèle ne peut être sous-estimée.

Le ministère sera chargé de mettre en oeuvre un grand nombre de clauses de l'entente sur le libre-échange, qui auront une incidence directe sur les fabricants canadiens. Il aura, entre autres, la responsabilité d'appliquer les règles d'origine et les réductions de taux tarifaires, et devra se doter des moyens nécessaires à l'application des changements apportés aux «règles du jeu» pour être en mesure de revoir la mise en oeuvre des lois régissant les pratiques commerciales déloyales. C'est pour se préparer à cette tâche qu'il a formé un groupe d'étude sur le libre-échange. Ce groupe lui permet de concentrer ses ressources et sert de point de convergence pour l'étude de toutes les questions relatives au libre-échange.

Il a certainement été avantageux que nous participions dès le début aux pourparlers. Au cours de la négociation des clauses de l'entente, des représentants du ministère ont été appelés à donner des conseils concernant les questions douanières revêtant un caractère technique et ils ont fait une évaluation des nombreuses répercussions que pourrait avoir l'entente sur les opérations courantes. Pour prévenir les difficultés à ce niveau, une partie du mandat confié au groupe d'étude prévoit la consultation des représentants de l'union Douanes Accise.

Certains ont peut-être cru que l'entente aurait pour effet de réduire la charge de travail des douanes à la frontière, mais il est peu probable qu'il en soit ainsi, car nous avons constaté au contraire une augmentation de cette charge dans d'autres situations similaires.

En prévision de la réforme de la taxe de vente, l'Accise a mis sur pied un groupe d'examen de la taxe sur les marchandises pour aider le ministère des Finances à mettre au point son Régime national de la taxe de vente. La décision du gouvernement de procéder à l'application d'une taxe de vente multi-stades, qui aura des répercussions sur au moins un million et demi de contribuables, devra être appuyée par un important programme de mise en oeuvre et d'information. La planification de notre rôle dans ce programme est bien amorcée, et nous continuerons, bien entendu, à collaborer avec les Finances pour ne pas être pris au dépourvu

[Text]

As well as looking ahead, I'd like to give some of the particulars of the Department's recent and ongoing activity. On the customs side, Canada adopted a new customs tariff called the Harmonized System on January 1 this year. As the name suggests, it is based on an international convention that harmonizes the description and coding of goods in world trade. Although the new tariff is logically structured, introducing it was a massive and complicated task. Even so, the changeover was smooth. Staff and clients were well briefed on the new regime. From now on, Canada's importers and exporters will benefit from a classification system that is basically the same as those of their trading partners.

Another major area of change is the ongoing development of the Customs Commercial System. The first component is the new Harmonized System tariff I mentioned. Other elements include the Automated Cargo and Release System and the Customs Automated Data Exchange. All parts of the Customs Commercial System will reduce the administrative burden for our clients, help us to meet our restraint targets and yet permit better service to the public.

Another initiative undertaken this year was the upgrading of the export control enforcement program. We have a new command centre to co-ordinate our efforts and to circulate information about prohibited exports. The centre's activities have so far resulted in technical infractions dropping to what is their probable minimum. From now on, our export control resources will be more and more aimed at those organizations involved in illegal diversions of trade to east-bloc countries. That customs efforts are well focused is revealed by the fact that of all export detentions made to date, more than 85% have been warranted. In other words, the export control enforcement program is not obstructing legitimate trade.

Excise is likewise about to take advantage of office automation technology. The Excise Commercial System's first phase should be completed by March 1989, and will provide a modern accounting system for the \$15 billion in tax revenue collected annually by the Excise Branch. Taxpayer services will also be enhanced through turn-around documents and an interface to permit taxpayers to remit payments via their own banks. In the longer term, the system will ensure that our audit resources are better

[Translation]

lorsque viendra le temps d'appliquer la solution liée à la taxe de vente multi-stades qui aura été choisie.

En plus de ces projets à long terme, certains aspects des activités récentes et permanentes du ministère méritent aussi d'être signalés. En ce qui concerne les douanes, je tiens d'abord à mentionner que le Canada a adopté, le 1<sup>er</sup> janvier dernier, un nouveau tarif des douanes appelé système harmonisé. Ce tarif est fondé sur une convention internationale, qui a pour but d'harmoniser la désignation et la codification des marchandises dans les échanges internationaux. Même si le nouveau tarif suit un plan logique, son application représente une tâche monumentale et complexe. En dépit de ce fait, la transition s'est faite en douceur, car le personnel et les clients ont été bien renseignés sur le nouveau régime. Les importateurs et les exportateurs canadiens pourront désormais tirer avantage de la grande similarité qui existe entre leur système de classement et ceux de leurs partenaires commerciaux.

Les travaux courants d'élaboration du système des douanes pour le secteur commercial sont aussi une source importante de transformation. Le nouveau tarif fondé sur le système harmonisé dont j'ai déjà parlé est la première composante de ce système. Les autres comprennent le système automatisé du fret et de la mainlevée et le système automatisé d'échange de données des douanes. Tous ces éléments du système des douanes pour le secteur commercial contribueront à réduire le fardeau administratif des clients et nous aideront à atteindre nos objectifs de réduction des coûts tout en assurant un meilleur service au public.

Parmi les autres réalisations du ministère, il convient de noter l'amélioration du Programme de mesures d'exécution pour le contrôle des exportations. Nous avons un nouveau centre de contrôle, qui coordonne les efforts et diffuse les renseignements concernant les importations prohibées. Grâce aux activités de ce centre, le nombre des quasi-délits a diminué et est probablement à son niveau le plus bas. Les ressources affectées au contrôle des importations pourront désormais être axées davantage sur les organisations qui participent au détournement illégal du commerce vers les pays de l'Est. L'efficacité de la nouvelle stratégie adoptée par les douanes est attestée par le fait qu'au moins 85 p. 100 des retenues de marchandises exportées effectuées jusqu'à maintenant étaient justifiées. En d'autres termes, le Programme de mesures d'exécution pour le contrôle des exportations ne fait pas obstacle au commerce légitime.

L'Accise est aussi sur le point de tirer avantage de la bureautique. La première étape des travaux d'élaboration du système de l'accise pour le secteur commercial devrait être terminée d'ici mars 1989 et elle permettra de moderniser la comptabilisation des 15 milliards de dollars de recettes perçus annuellement par la direction de l'Accise. Les services aux contribuables seront aussi améliorés grâce à l'utilisation de documents aller-retour et d'une liaison leur permettant d'effectuer leurs paiements

## [Texte]

targeted towards non-compliance, while further improving service levels to all tax filers.

During the last fiscal year, Customs assimilated new personnel, equipment and procedures to honour our commitments under the National Drug Strategy. The results have been very encouraging. The value of drug seizures continues to climb every year and the trend seems likely to continue. Upgraded drug-interdiction training is being given to all customs inspectors. Their efforts are being admirably supported by the newly expanded customs drug teams which are now assisted by more dog teams and new x-ray equipment. The staff assigned to combatting illegal drugs is also being used more effectively. The drug teams' expertise is being distributed through the ranks of our regular personnel. I believe that we can expect further improvements beyond our already creditable results.

Our part in processing the athletes and the surge of visitors to the Calgary Winter Olympics went extremely well. We were on the alert for drugs and any other illicit imports and at the same time endeavoured to minimize inconvenience to travellers. Happily all went well.

In regard to the importation of hate literature, the Department is aware of the need to balance the constitutional right to freedom of expression with the protection of groups threatened by legislature-defined hate propaganda. Administrative guidelines were finalized and published last December after extensive consultations with all interested parties. It is now easier than ever for the public to verify that rules are applied consistently.

On a regional scale, the Customs Post on Cornwall Island was in the news recently. The situation at Cornwall is unique, because of the geographic location of the office and the question of Indian sovereignty. Reports have mentioned tensions between customs inspectors and members of the local reserve. The Department is providing short-term improvements while seeking a long-term solution. My immediate concern was for the officers' safety, so security at the port of entry has already been stepped-up by ensuring better police protection. I also assure you that the law is being enforced and that there is no significant revenue loss. Reports of a major revenue loss are related to the broader issue of the smuggling of

## [Traduction]

via leur propre banque. A long terme, le nouveau système assurera une meilleure orientation des efforts consacrés à la vérification en accordant plus d'importance aux contrevenants tout en améliorant les services offerts à l'ensemble des contribuables.

Au cours de la dernière année financière, pour être fidèle aux engagements qui ont été pris dans le cadre de la stratégie nationale antidrogue, les douanes ont multiplié les efforts déployés, sur le plan des ressources humaines et matérielles et des méthodes, pour lutter contre le trafic des stupéfiants. Les résultats sont très encourageants, car la valeur des saisies continue d'augmenter chaque année, et la tendance semble vouloir se maintenir. Des cours améliorés sur la répression du trafic des stupéfiants sont offerts à tous les inspecteurs des douanes. Ceux-ci sont admirablement appuyés dans leurs efforts par les escouades antidrogue des douanes dont l'effectif a été augmenté dernièrement et ils bénéficient du nombre accru des équipes maître-chien et des avantages qu'offrent les nouveaux appareils de radiographie. Le personnel affecté à la lutte contre le trafic des stupéfiants est aussi utilisé plus efficacement. On s'efforce de faire bénéficier le plus grand nombre possible des membres du personnel régulier des connaissances spécialisées et du soutien des escouades antidrogue. Tout permet de croire que ces résultats déjà louables seront encore améliorés.

Le ministère s'est aussi très bien acquitté de sa tâche aux Jeux olympiques d'hiver de Calgary et a su contrôler efficacement la sécurité des athlètes et l'arrivée massive des visiteurs. Nous avons concentré nos efforts sur le dépistage de toute importation de stupéfiants ou d'autres marchandises illicites à la frontière tout en essayant d'épargner aux voyageurs des contrariétés inutiles. Heureusement, tout s'est bien passé.

En ce qui concerne l'importation des écrits considérés comme de la propagande haineuse, le ministère est conscient de la nécessité de concilier le droit constitutionnel à la liberté d'expression et le droit des groupes menacés d'être protégés contre toute propagande haineuse répondant à la définition de la loi. La version définitive des lignes directrices administratives rédigées à cet égard a été publiée en décembre après une longue consultation de toutes les parties intéressées. Il est maintenant plus facile que jamais pour le public d'assurer une application uniforme des règles établies.

Sur le plan régional, le poste des douanes de l'île de Cornwall a défrayé la chronique dernièrement. La situation à Cornwall est bien particulière à cause de la géographie et du débat entourant la souveraineté des Amérindiens. Les rapports font mention des tensions qui existent entre les inspecteurs des douanes et les Indiens de la réserve, situation à laquelle le ministère tente d'apporter des améliorations à court terme tout en recherchant une solution à long terme. La sécurité des agents est le principal sujet de préoccupation dans l'immédiat. C'est pourquoi des mesures supplémentaires ont déjà été prises au bureau d'entrée pour assurer une meilleure protection de ces agents par les forces de l'ordre. Je peux aussi vous

[Text]

cigarettes and liquor. For the long term, we are holding discussions with other government departments to finalize a duty remission order for consideration by my Cabinet colleagues. This order will regularize the manner in which we deal with local band importations to the satisfaction of all parties.

Yet another milestone on the road to our operations' future is contained in the Memorandum of Understanding the Department signed with Treasury Board. The memorandum stems from Treasury Board's policy of increased ministerial authority and accountability. This committee will come across more such agreements as time goes by. The M.O.U. gives approval in principle for greater departmental discretion in allocating resources, with a corresponding decrease in Treasury Board oversight. The result is increased departmental accountability for the use we make of our budget.

In effect, Treasury Board has recognized that the Department is well managed and the appropriate planning, internal audit and program evaluation procedures are in place and well established. Meeting the raised accountability and performance standards is not something which we will take lightly. In spite of our recent record of successfully managing change, we're approaching the new flexibility with caution. During the coming year, we will identify, develop and implement the required accountability procedures to satisfy the requirements of Treasury Board and the Office of the Comptroller General.

Especially when free trade, sales tax reform and increased accountability are kept in mind, at Customs and Excise, we know that our challenging times are not over. But I'll restate that our recent history and current performance are evidence that we manage our resources well. Where conditions have changed beyond expectations, we have adapted quickly. There's been a consistent emphasis on finding ways to work smarter, as well as harder.

One way we expect to be more effective in the coming year is through further co-ordination with other departments and law enforcement agencies, both within Canada and internationally. In enforcement, we recognized some time ago that although we're the first line of defence at Canada's border, we're not the only one. The Department's philosophy is that our loyalty

[Translation]

assurer que la loi est appliquée et que le montant des recettes perdues est négligeable. Les seules pertes de recettes importantes qui ont été signalées sont liées à la question plus générale de la contrebande des cigarettes et des boissons alcooliques. Dans le but de trouver une solution à long terme, nous avons entamé des pourparlers avec d'autres ministères du gouvernement, et la version définitive d'un décret de remise des droits sera bientôt présentée aux autres membres du Cabinet. Ce décret tiendra compte des intérêts de toutes les parties intéressées et établira des règles pour le traitement des importations locales de la bande.

Il y a aussi un autre élément important qui aura des répercussions sur l'avenir de nos opérations. Il s'agit du protocole d'entente signé par le ministère et le Conseil du Trésor, et qui découle de la politique d'accroissement des pouvoirs et des responsabilités ministérielles élaborée par le Conseil du Trésor. D'autres ententes du même genre suivront. Grâce à ce protocole, le ministère jouit en principe d'une plus grande marge de manoeuvre dans la répartition de ses ressources, laquelle s'accompagne d'un relâchement des contrôles exercés par le Conseil du Trésor. L'entente a aussi pour effet d'accroître la responsabilité du ministère quant à l'usage qu'il fait de ses ressources.

En effet, le Conseil du Trésor a reconnu que d'excellents mécanismes existaient au sein du ministère pour la gestion, la planification, la vérification interne et l'évaluation des programmes. Ce n'est pas à la légère que nous nous préparons à faire face à nos nouvelles responsabilités et aux nouvelles normes de rendement qui seront les nôtres. En dépit des succès que nous avons connus dernièrement dans la gestion des changements, nous envisageons avec prudence l'exercice des nouveaux pouvoirs qui nous sont conférés. Nous nous proposons, au cours de l'année qui vient, de déterminer, d'élaborer et d'appliquer les procédures d'imputabilité qui seront nécessaires pour répondre aux exigences du Conseil du Trésor et du Bureau du contrôleur général.

Si nous songeons en particulier aux conséquences du libre-échange, de la réforme de la taxe de vente et des responsabilités accrues qui sont les nôtres, il est difficile de croire que l'avenir sera de tout repos à Douanes et Accise. Je vous rappelle cependant que nos succès récents et notre rendement actuel montrent que nous savons bien gérer nos ressources. Chaque fois que nous avons été confrontés à des circonstances imprévues, nous avons su nous y adapter rapidement, et nous avons toujours cherché à résoudre les problèmes en misant non seulement sur la multiplication des efforts, mais sur l'intelligence des moyens.

L'une des solutions que nous envisageons pour accroître notre efficacité au cours de l'année qui vient est la coordination de nos efforts avec ceux d'autres ministères et d'autres organismes d'exécution de la loi, tant à l'échelle nationale qu'internationale. En matière d'exécution de la loi, un fait s'impose: nous ne sommes pas les seuls intervenants à la frontière, bien que nous

[Texte]

must be to our goals of service and enforcement, and not to protecting our administrative "turf". If we can reach our goals through better co-operation with, say, the RCMP or a reliable customs administration in another country, we are eager to do just that.

For my part, I shall continue to promote the management attitude that looks actively for ways to do more with less in the way of resources.

Thank you.

**The Chairman:** Why do you not summarize briefly? That will get Mr. Jepson in the mood, because he has very pressing and important questions in connection with illicit matters coming across the border that he wants to talk to you about.

**Mr. MacKay:** With your permission then, keeping in mind that this is primarily for estimate purposes, I will just make a quick summary and say that our Customs and Excise estimate for 1988-89, at \$481.7 million, is \$2.2 million less than the forecast for 1987-88. The person-years for 1988-89, at 9,577, also represent a reduction of 262 from the 1987-88 forecast.

Revenue collection, which is our primary responsibility, is expected to increase by \$1.5 billion to \$2 billion, for an overall gross collection of nearly \$22 billion. That is on this side of our department. An increase of almost \$19 million—

**The Chairman:** Can you break that down? You have \$22 billion. How much of it is in each category? Can you give us that?

• 2010

**Mr. MacKay:** Well, it is roughly between \$15 billion and \$16 billion I think in excise, Mr. Fulford.

**The Chairman:** Sales and excise is \$15 billion or \$16 billion, but part of that, Mr. Minister, is a regular sales tax at 12%. Then there is sales tax at 8%. Now I believe you have sales tax at 10% for the telephone company. You have sales tax at 18% for the liquor companies and the cigarette companies. Can you sort of break down each item as to which category of sales tax you collect and then what excises taxes on top in each category?

**Mr. MacKay:** Well, Mr. Chairman, I certainly cannot do it off the top of my head.

**The Chairman:** Your deputy could, though.

[Traduction]

soyons la première ligne de défense du pays. Le ministère fonde son action sur la fidélité à son engagement à servir le public et à faire respecter la loi, et il n'est pas intéressé à travailler en vase clos. Si nous pouvons atteindre nos objectifs en collaborant davantage avec d'autres organismes, par exemple la GRC ou une autre administration douanière fiable, nous n'hésiterons pas à le faire.

Pour ma part, je continuerai à inciter les gestionnaires à chercher activement le moyen de concilier la réduction des ressources et les exigences accrues de leurs fonctions.

Merci.

**Le président:** Voulez-vous nous le résumer brièvement? Cela permettra à M. Jepson de se mettre en train parce qu'il a des questions importantes et pressantes à vous poser au sujet de documents illicites qui traversent la frontière.

**M. MacKay:** Avec votre permission, je vais donc résumer brièvement l'exposé en vous priant de ne pas oublier qu'il a été préparé dans le cadre de l'examen du budget des dépenses. Pour 1988-1989, les dépenses prévues pour Douanes et Accise atteignent 481.7 millions de dollars, soit 2.2 millions de moins que les prévisions pour 1987-1988. Pour le même exercice, nous prévoyons 9,577 années-personnes, soit une réduction de 262 par rapport aux prévisions pour 1987-1988.

Nous prévoyons par ailleurs que le total brut des revenus perçus atteindra près de 22 milliards de dollars, soit une augmentation comprise entre 1.5 et 2 milliards de dollars. Il s'agit ici des revenus perçus par Douanes et Accise. Une augmentation de près de 19 millions de dollars...

**Le président:** Pouvez-vous nous donner la ventilation? Vous avez un total de 22 milliards de dollars. Pouvez-vous nous donner la proportion par catégorie de revenus? Pouvez-vous nous fournir ces renseignements?

**M. MacKay:** Entre 15 et 16 milliards de dollars proviennent de la taxe d'accise, n'est-ce pas, monsieur Fulford?

**Le président:** Le total pour les taxes de vente et d'accise est de 15 ou 16 milliards dollars, soit, monsieur le ministre, mais une partie de cela provient de la taxe de vente au taux régulier de 12 p. 100. Il y a ensuite la taxe de vente à 8 p. 100. Vous avez en plus, je crois, la taxe de vente sur les télécommunications au taux de 10 p. 100. Les fabricants de boisson alcoolisée et de cigarettes acquittent une taxe de vente de 18 p. 100. Pouvez-vous nous donner une ventilation par catégorie de taxe de vente perçue et nous dire en plus à quoi se chiffrent les taxes d'accise pour chacune de ces catégories?

**M. MacKay:** Monsieur le président, je ne peux certainement pas le faire au pied levé.

**Le président:** Mais votre sous-ministre pourrait le faire, lui.

[Text]

**Mr. MacKay:** I should, at this point, if I would be permitted, introduce my officials. That was an oversight on my part.

I would like to introduce this charming lady, Sheila Batchelor; Gaétan Bélec is acting for Mr. Huneault who is not with us tonight, of course; Mr. Milt Gallup, a very experienced official; and Mr. Fulford. These are our ADMs.

Gaétan or Sheila, do you want to attempt to assist the chairman with a breakdown of that?

**Mr. R. Fulford, (Assistant Deputy Minister, Excise Branch, Department of National Revenue):** I could do that, Mr. Minister, if I could borrow the book first.

This is the National Revenue annual report. What I would have to look for, Mr. Chairman, is the breakdown in the different sales tax rates. I can tell you now that for air transportation tax in 1986-87, it was \$330 million. For excise duty, which is alcohol and tobacco products, it was \$1.458 billion; for excise tax on cigarettes and wines, lighters and smoking accessories, \$1.717 billion; for fuels, \$1.157 billion. The overall sales tax figure in 1986-87 was \$9.87 billion. Now if you would like that broken into 8% and 12%...

**The Chairman:** I do not think we need that at this point.

Now you have customs duties, too.

**Mr. M.A. Gallup (Assistant Deputy Minister, Customs Operations Branch, Department of National Revenue):** Yes, the import duties were \$4.6 billion.

**The Chairman:** Is that all the taxes you collected? You said \$22 billion in total and I have about \$18 billion so far.

**Mr. MacKay:** Just be patient, Mr. Chairman, and wait until you hear what we have done on the Department of National Revenue side later in the week, Thursday.

**Mr. Gallup:** The total customs side is \$6.76 billion.

**Mr. MacKay:** For a total of about \$22 billion.

**The Chairman:** I see. Now if you have \$6.76 billion from customs, how much did you get from the Americans who imported stuff into Canada?

**Mr. Gallup:** It is between \$2 billion and \$3 billion.

**The Chairman:** Is it \$2.2 billion?

**Mr. MacKay:** We could certainly give you a very detailed breakdown on that and give it to the committee.

[Translation]

**M. MacKay:** Si vous le permettez, j'aimerais maintenant vous présenter mes collaborateurs. J'ai oublié de le faire.

J'aimerais vous présenter cette charmante dame, Sheila Batchelor; Gaétan Bélec remplace M. Huneault, qui n'a pu se joindre à nous ce soir; M. Milt Gallup, fonctionnaire très expérimenté, et M. Fulford. Voilà nos sous-ministres adjoints.

Gaétan ou Sheila, voulez-vous essayer de donner au président, la ventilation qu'il demande?

**M. R. Fulford (sous-ministre adjoint, Accise, ministère du Revenu national):** Certainement, monsieur le ministre, si je peux d'abord emprunter votre copie du budget.

J'ai ici le rapport annuel du ministère du Revenu national. Il me faut essayer de retrouver, monsieur le président, la ventilation selon les différents taux de taxe de vente: je peux vous dire dès maintenant qu'en 1986-1987, la taxe sur le transport aérien a rapporté 330 millions de dollars. La taxe d'accise sur l'alcool et le tabac a rapporté 1,458 milliard de dollars; la taxe d'accise sur les cigarettes et le vin, les briquets et autres accessoires du fumeur, 1,717 milliard de dollars; sur les carburants, 1,157 milliard de dollars. Pour 1986-1987, le total global pour la taxe de vente était de 9,87 milliards de dollars. Maintenant, si vous voulez que je vous dise quelle proportion correspond à la taxe de vente de 8 p. 100 et de 12 p. 100...

**Le président:** Je ne crois pas que ce soit nécessaire maintenant.

Vous devez aussi ajouter à cela les droits de douanes.

**M. M.A. Gallup (sous-ministre adjoint, Opérations douanières, ministère du Revenu national):** Oui, les droits de douanes à l'importation ont été de 4,6 milliards de dollars.

**Le président:** S'agit-il là de toutes les taxes que vous avez perçues? Vous avez donné un total de 22 milliards de dollars, et j'ai calculé seulement 18 milliards de dollars jusqu'à maintenant.

**M. MacKay:** Soyez patient, monsieur le président, et attendez de voir, jeudi, ce qu'a fait le ministère du Revenu national, Impôt.

**M. Gallup:** Le total des droits de douanes atteint 6,76 milliards de dollars.

**M. MacKay:** Soit un total d'environ 22 milliards de dollars.

**Le président:** Je vois. Ainsi, si vous percevez 6,76 milliards de dollars en droits de douanes, combien vous ont versé les Américains qui exportent des marchandises au Canada?

**M. Gallup:** Entre 2 et 3 milliards de dollars.

**Le président:** Est-ce 2,2 milliards de dollars?

**M. MacKay:** Nous pourrions certainement faire parvenir au Comité une ventilation très détaillée.

[Texte]

**The Chairman:** What percentage of our imports come from the United States?

**Mr. MacKay:** About 80%, Mr. Chairman.

**The Chairman:** How come 80% produces only \$2.2 billion in tariff out of a total of \$6.76 billion? Is the other 20% all high tariff stuff or something?

**Ms S. Batchelor (Assistant Deputy Minister, Customs Programs Branch, Department of National Revenue):** The total revenues collected are \$6.6 billion, and then some are remitted through various programs like the Machinery Remission Program that are reported separately. I think when you get down to the actual duties collected, which go into the Consolidated Revenue Fund, they amount to about \$3.2 billion, of which \$2.2 billion—those figures I think are from 1985-86—is for U.S. imports.

• 2015

**The Chairman:** Do U.S. imports represent \$3.2 billion?

**Ms Batchelor:** No. The total duties collected amount to \$3.2 billion.

**The Chairman:** Of which \$2.2 billion is—

**Ms Batchelor:** That is not sales tax; that is duties collected.

**The Chairman:** What is this \$6.6 billion? Is it some sort of phoney figure?

**Mr. G. Bélec (Assistant Deputy Minister, Corporate Management Branch, Department of National Revenue):** No. If I may, the \$6.6 billion is both sales tax and customs duties on imports. Customs duties are \$4.6 billion and sales tax on imports is \$2 billion, and of that we have drawback—

**The Chairman:** That adds to the \$9.87 billion, which you had for sales tax, another \$2 billion, does it not?

**Mr. Bélec:** Yes, because this is purely sales tax on imports.

**The Chairman:** Okay. That is nearly \$12 billion you collect from sales taxes.

**Mr. Bélec:** That is right, and we remit a remission of almost \$1.2 billion.

**The Chairman:** From sales taxes?

**Mr. Bélec:** No. From customs duties, tax and everything.

**The Chairman:** I see.

[Traduction]

**Le président:** Quel pourcentage de nos importations proviennent des États-Unis?

**M. MacKay:** Environ 80 p. 100, monsieur le président.

**Le président:** Comment se fait-il que 80 p. 100 des importations ne rapportent que 2,2 milliards de dollars en droits de douanes sur un total de 6,76 milliards de dollars. Les 20 p. 100 qui restent proviennent-ils de marchandises assujetties à des droits de douanes très élevés?

**Mme S. Batchelor (sous-ministre adjoint, Programme douanier, ministère du Revenu national):** Nous avons perçu au total des revenus de 6,6 milliards de dollars, mais il y a des cas où les remises, notamment dans le cadre du programme de remises sur les machines, sont inscrites séparément. Pour ce qui est des droits qui sont véritablement perçus, et qui sont versés au fonds du revenu consolidé, ils comptent pour environ 3,2 milliards de dollars, dont 2,2 milliards de dollars—je pense que ce sont là les chiffres de 1985-1986—correspondent à des importations américaines.

**Le président:** Les importations américaines représentent-elles 3,2 milliards de dollars?

**Mme Batchelor:** Non. Le total de droits perçus s'élève à 3,2 milliards de dollars.

**Le président:** Dont 2,2 milliards de dollars correspondent. . .

**Mme Batchelor:** Il ne s'agit pas là de taxes de vente, mais de droits.

**Le président:** Et à quoi correspondent les 6,6 milliards de dollars? Est-ce un chiffre factice?

**M. G. Bélec (sous-ministre adjoint, gestion ministérielle, ministère du Revenu national):** Non. Si vous le permettez, j'aimerais préciser que les 6,6 milliards de dollars regroupent la taxe de vente et les droits de douanes sur les importations. Les droits de douanes s'élèvent à 4,6 milliards de dollars et la taxe de vente sur les importations, à 2 milliards de dollars, et là-dessus, nous récupérons. . .

**Le président:** Et cela vient donc ajouter encore 2 milliards de dollars aux 9,87 milliards de dollars que vous aviez pour la taxe de vente, n'est-ce pas?

**M. Bélec:** Oui, car il s'agit ici uniquement de la taxe de vente sur les importations.

**Le président:** Très bien. Vous ramassez donc près de 12 milliards de dollars au titre de la taxe de vente.

**M. Bélec:** C'est exact, et nous remboursons près de 1,2 milliard de dollars.

**Le président:** Sur la taxe de vente?

**M. Bélec:** Non. Sur le tout, c'est-à-dire les droits de douanes, la taxe et tout le reste.

**Le président:** Je vois.

[Text]

**Mr. Bélec:** These are total remissions, so when you consider the 80% of American imports, it was 80% of about \$3.5 billion last year.

**Mr. Jepson:** Excuse me, Mr. Chairman, have we heard the opening address yet or are we...?

**The Chairman:** No, no. We are just listening to the address.

I just wanted to make sure that the figures the Minister was quoting were on the record.

You can carry on, Mr. Minister. We will get to you yet, Mr. Jepson.

**Mr. Jepson:** It is always interesting, Mr. Chairman.

**Mr. MacKay:** I was attempting, Mr. Jepson, to save 15 minutes by not reading this long statement.

PYs is another important component. We have 127 PYs under the reduction plan. I think that has been a significant figure. The additional reductions through the completion of the Customs Commercial System are offset by increases that we received pursuant to the National Drug Strategy and the softwood initiatives we had to administer. This resulted in a net decrease of 161 PYs for the fiscal year. Budget and PY reductions are an important component, as more efficient working instruments are now being put into place.

Our Customs Commercial System, the Harmonize System, to which I made reference in my opening statement, and our new excise commercial system—

**The Chairman:** May I ask a question? You have 7,243 people involved in customs and they collect \$3.2 billion. Is that not a very heavy PY in order to collect that relatively small amount of money?

**Mr. MacKay:** We provide other services besides collecting money. We work closely with Immigration, as you know, and we provide services in areas of the country where perhaps—

**The Chairman:** Are we going to get on to Akwesasne or something?

**Mr. MacKay:** Well, it depends. It is true, our primary purpose is to collect funds and to administer the laws. But in certain areas, as many colleagues know, there is a great demand for customs services, so that it provides a basis for tourism and other economic building blocks.

[Translation]

**M. Bélec:** Il s'agit là de remboursements intégraux. Par conséquent, si vous prenez 80 p. 100 des importations américaines, c'était environ 80 p. 100 de 3,5 milliards de dollars l'an dernier.

**M. Jepson:** Excusez-moi, monsieur le président, avons-nous entendu les remarques liminaires, ou bien allons-nous...?

**Le président:** Non. C'est ce que nous sommes en train de faire.

Je voulais tout simplement être bien certain que les chiffres cités par le ministre allaient figurer au procès-verbal.

Vous pouvez poursuivre, monsieur le ministre. Votre tour viendra, monsieur Jepson.

**M. Jepson:** Cela est toujours intéressant, monsieur le président.

**M. MacKay:** Monsieur Jepson, j'essayais de récupérer 15 minutes pour le Comité en ne lisant pas cette longue déclaration.

Un autre élément important est celui des années-personnes. Une réduction de 127 années-personnes est prévue pour cette année. Je pense que c'est considérable. Les réductions supplémentaires qui se feront avec la réalisation du Système des douanes pour le secteur commercial sont contrebalancées par des augmentations dont nous avons bénéficié par suite de la Stratégie nationale de lutte antidrogue et des initiatives visant le bois d'oeuvre, que nous avons dû administrer. Cela s'est soldé par une réduction nette de 161 années-personnes pour l'exercice financier. Les réductions dans le budget des années-personnes sont un élément important, étant donné que nous sommes en train de mettre en place des instruments de travail plus efficaces.

Notre nouveau système des Douanes pour le secteur commercial, le Système harmonisé de nomenclature dont j'ai fait état dans mon allocation, et notre nouveau système des droits d'accise pour le secteur commercial... .

**Le président:** Puis-je vous poser une question? Vous avez 7,243 personnes qui s'occupent des douanes, et elles perçoivent 3,2 milliards de dollars. N'y a-t-il pas un trop grand nombre d'années-personnes par rapport au montant d'argent perçu, qui est relativement petit?

**M. MacKay:** Outre la fonction de perception, nous offrons d'autres services. Nous travaillons étroitement avec le ministère de l'Immigration, comme vous le savez, et nous offrons des services dans des régions du pays où il y a peut-être... .

**Le président:** Allons-nous discuter d'Akwesasne ou d'autre chose de ce genre?

**M. MacKay:** Cela dépend. Il est vrai que notre objectif premier est de ramasser de l'argent et d'administrer les lois. Mais dans certaines régions, comme vous êtes nombreux à le savoir, il y a une très forte demande pour nos services de douanes, qui soutiennent le tourisme et d'autres activités économiques.

[Texte]

But I think we are honouring the PY reduction downsizing strategy. We are right on target, I believe, Mr. Bélec, in that regard—

**The Chairman:** Will you be able to substantially reduce the number of people involved in customs collection with the advent of free trade? After all, you collect \$3.2 billion in customs duties and \$2.2 billion is applicable to American customs. Can we look at an 80% reduction in the customs staff?

**Mr. MacKay:** Now, Mr. Chairman, you are far too knowledgeable and experienced to make a statement like that, except tongue-in-cheek.

From your travels to other countries you must have observed that the reverse is sometimes true. The experience in other countries that have gotten into similar arrangements with their neighbours has been that Customs and Excise personnel have not really decreased to any great extent. So we do not anticipate that there will be any immediate reductions of any magnitude here either, because we will still—

• 2020

**The Chairman:** We will have all these people not collecting taxes, but at the border to guard it, will we? Stand on guard for thee, or something.

**Mr. MacKay:** The personnel at the border will continue to work with Immigration, and they will continue to collect sales taxes, and their positions will be assessed, of course, as the tariffs are reduced. There is not going to be, as you know, a dramatic decrease in tariffs for the first few years, and the projections we have, and my officials can confirm this, do not indicate that there will be a dramatic decrease in our personnel.

**Mr. Jepson:** If I could just add a supplementary, Mr. Chairman, if I dare. We have had representations from customs officials in our various ridings, at least I know I have, and you are suggesting that we can reassure these individuals that there is not going to be any...? With the free trade hype from the opposition, there is a lot of scare tactics out there, as you know. But I think I hear you saying fairly clearly tonight that these individuals are reasonably secure in their jobs.

**Mr. MacKay:** That is right, Mr. Jepson. There is no need for them to fear there will be any great job losses or anything like that.

**The Chairman:** We are going to have more people collecting less money. Is that the idea?

[Traduction]

Quoi qu'il en soit, je pense que nous respectons la stratégie de réduction des effectifs. Je pense, monsieur Bélec, que nous respectons le calendrier à cet égard. . .

**Le président:** Avec une libéralisation des échanges, pensez-vous pouvoir réduire considérablement le nombre de personnes qui sont présentement affectées à la perception de droits de douanes? Après tout, vous ramassez 3,2 milliards de dollars en droits de douanes, et là-dessus, 2,2 milliards de dollars correspondent à des produits américains. Pouvons-nous nous attendre à une réduction de 80 p. 100 du personnel responsable des douanes?

**M. MacKay:** Monsieur le président, vous avez beaucoup trop de connaissances et beaucoup trop d'expérience pour faire pareille déclaration autrement qu'en blaguant.

Lors des voyages que vous avez effectués à l'étranger, vous avez sans doute observé que l'inverse est parfois vrai. En effet, dans d'autres pays qui en sont arrivés à des arrangements semblables avec leurs voisins, le personnel responsable des Douanes et de l'Accise n'a pas beaucoup diminué. Nous ne prévoyons pas qu'il y aura plus de réductions immédiates ici, car nous serons toujours. . .

**Le président:** Au lieu de percevoir des taxes, toutes ces personnes seront dorénavant responsables de surveiller la frontière. C'est bien cela, n'est-ce pas? Elles protégeront nos foyers et nos droits. C'est bien cela?

**M. MacKay:** Les employés affectés à la frontière continueront de travailler avec le ministère de l'Immigration, et ils continueront de percevoir la taxe de vente. Mais il est certain que leurs postes seront réévalués au fur et à mesure que les tarifs baisseront. Comme vous le savez, il ne va pas y avoir une chute marquée des tarifs pendant les premières années, et d'après les projections dont nous disposons, et les hauts fonctionnaires du ministère pourront vous le confirmer, il ne devrait pas y avoir une réduction importante du côté du personnel.

**M. Jepson:** Monsieur le président, je ne sais si je devrais oser, mais j'aimerais poser une question supplémentaire. Des fonctionnaires qui travaillent pour les douanes sont allés voir leur député—je sais que moi j'en ai reçu—et vous dites que nous pouvons rassurer toutes ces personnes et leur affirmer qu'il ne va pas y avoir de...? Comme vous le savez, avec tout ce que dit l'opposition au sujet de la libéralisation des échanges, on effraie beaucoup de gens. Mais si j'ai bien compris les propos que vous nous avez tenus ce soir, ces personnes sont assez sûres de garder leur emploi.

**M. MacKay:** C'est exact, monsieur Jepson. Elles n'ont aucune raison de craindre qu'il y aura d'importantes pertes d'emploi ou autre chose de ce genre.

**Le président:** Il y aura plus de gens qui ramasseront moins d'argent. C'est cela l'idée?

[Text]

**Mr. MacKay:** No, not really, Mr. Chairman. We still have to be vigilant on third countries of origin. I mean, there will still be the same regime except it will be different between Canada and the United States. Both our countries will still have to honour the existing situation with respect to third countries.

I might say one of the things that provided us with a clear chance to save PYs was our Postal Improvement Plan, which has now been in operation for some time. That resulted in us being able to dispense with around 30 so-called customs ports that no longer had any useful purpose, because the people there had nothing basically to do any more, and we were able to reassign them.

**The Chairman:** Carry on.

**Mr. MacKay:** So in summary, as I said in my opening statement, which I guess can be appended to the record for information purposes, I think we have in a number of areas coped fairly well with this new regime. We have brought in changes for the last fiscal year that reflected our government's priorities and our department's objectives.

The Harmonize System, for example, I think has been a big improvement, and our Customs Automated System. There are a number of things we have done to make the department more efficient and help our clientele. I have set these out in some detail in this rather long statement, and perhaps if members would like to skim through it and ask questions, that would be fine.

**Mr. Jepson:** Mr. Chairman, I would like to thank the Minister and his officials for their appearance tonight.

In your responsibilities, of course, your officials are faced with the problem of pornographic material coming across the borders, and we are looking as a government at Bill C-54. I might say that as a member of the Justice Committee, when we had your customs officials before our committee on Access to Information, the justice critic for the NDP, the member from Burnaby, suggested that he felt your department was discriminating against the gay community by not allowing homosexual magazines in the country depicting a rather unseemly act that goes on in that relationship. I am just wondering if Bill C-54, as you understand it, is going to have a significant impact in terms of your dealing with this very, very despicable market.

**Mr. MacKay:** Mr. Jepson, that bill has not reached committee yet. Presumably when it does there will be

[Translation]

**M. MacKay:** Non, pas vraiment, monsieur le président. Il nous faudra toujours surveiller ce qui se passe avec les tiers pays d'origine. Ce que je veux dire par là, c'est qu'il y aura toujours le même régime, sauf qu'il sera différent pour ce qui est du Canada et des États-Unis. Nos deux pays devront continuer d'honorer la situation existante en ce qui concerne les pays tiers.

J'ajouterai que l'une des choses qui nous a permis de faire quelques économies dans les années-personnes, c'est notre projet d'amélioration des opérations postales, qui est en vigueur depuis quelque temps déjà. Ce programme nous a permis de nous défaire d'une trentaine de ports douaniers dont nous n'avions plus besoin parce que les gens qui y travaillaient n'avaient plus grand-chose à y faire, et nous avons pu réaffecter ces employés ailleurs.

**Le président:** Poursuivez.

**M. MacKay:** En résumé, donc, comme je le disais dans mon allocution, dont le texte pourra sans doute être annexé au procès-verbal de la réunion, à des fins de renseignement, je pense que dans bien des domaines nous nous sommes très bien tirés d'affaire avec ce nouveau régime. Au cours de l'année écoulée, nous avons apporté des changements qui reflétaient les priorités du gouvernement et les objectifs du ministère.

Le système harmonisé de nomenclature, par exemple, et le système automatisé d'échange de données des douanes constituent, je pense, d'énormes améliorations. Nous avons pris plusieurs mesures pour améliorer l'efficacité du ministère et pour aider notre clientèle. J'en parle de façon plus détaillée dans ma déclaration, qui est relativement longue, et si les membres du Comité veulent le parcourir pour pouvoir me poser des questions là-dessus, je n'y vois aucun inconvénient.

**M. Jepson:** Monsieur le président, j'aimerais remercier le ministre et les hauts fonctionnaires du ministère d'être venus nous rencontrer ce soir.

Dans le cadre de leur responsabilité, vos collaborateurs sont confrontés au problème des documents pornographiques qui traversent la frontière, et le gouvernement est déjà en train d'examiner le projet de loi C-54. Je suis membre du Comité de la justice, et lorsque nous avons entendu des hauts fonctionnaires du ministère du Revenu dans le cadre de notre étude sur l'accès à l'information, le critique néo-démocrate pour les questions juridiques, le député de Burnaby, a dit que selon lui le ministère que vous dirigez faisait de la discrimination à l'égard de la communauté homosexuelle en interdisant l'importation au pays de revues homosexuelles contenant des photos d'un acte plutôt indécent, qui est le propre des relations homosexuelles. Pourriez-vous me dire si d'après vous le projet de loi C-54 aura une incidence importante sur les mesures que vous pourrez prendre relativement à ce marché tout à fait infâme?

**M. MacKay:** Monsieur Jepson, le projet de loi dont vous parlez n'a pas encore été renvoyé à un comité.

[Texte]

some discussions and maybe there will be some amendments.

We are not law-makers. We administer the existing format that is pretty well dictated now by the Criminal Code. The Luscher case, I think, struck down the former criteria of indecent and immoral, and we are left with the obscenity provisions of the Criminal Code. I think that is section 158, and that defines for our purposes really the only jurisprudence that guides us.

• 2025

When customs officials at the border come across a piece of objectionable material, they make a judgment, and if they have difficulty, then it is referred to our department here in Ottawa, where there is a senior official who can apply the criteria; and if necessary, we will get guidance from Justice. If the person or people involved feel aggrieved by this, then they have recourse to the courts, and frankly our department would welcome as much guidance from the courts as we can get. When this new piece of legislation passes through our system, of course, we will have a different set of criteria to administer.

**Mr. Jepson:** Can you give us any idea of the magnitude of the problem you have with pornography, both printed and video, that is coming across the border? Can you give us an indication in terms of dollar value and number of pieces in these various fields, I suppose the overall magnitude of the problem we face in what seems to be an increasingly accessible market and what people are subject to at home on an unsolicited basis, as you are well aware?

**Mr. MacKay:** In terms of volume or dollar amounts, it is not a significant amount. I have some statistics here: the number of items reviewed—we are talking about obscene items here—2,650; the percentage prohibited, 13.6%; the percentage released, 86.4%; appeals to the deputy minister, 394; requests for copies of lists of prohibited titles—just to give you an idea of the volume—911; number of titles, as far as obscenity is concerned, on the list of prohibited items that we keep, 3,521; released, 809. These figures really are not terribly expressive, but they give you an idea of the volumes we have.

**Mr. Jepson:** I find it rather surprising, bearing in mind that, as you are well aware, a great deal of the pornographic material in this country comes from south of the border. So in terms of trying to understand the process as it relates to your department and the post office, obviously the majority of this material is coming in through the postal system and escapes your detection in that way, does it?

**Mr. MacKay:** Not necessarily. Some people will bring in books or material that is deemed to be objectionable, and when we are making regular checks for other

[Traduction]

J'imagine que lorsqu'il le sera, il y aura certaines discussions, qui déboucheront peut-être sur certains amendements.

Nous ne sommes pas législateurs. Nous administrons les règles existantes qui sont plus ou moins dictées par le Code criminel. Je pense que l'affaire Luscher a balayé les anciens critères définissant ce qui était indécent et immoral, et c'est ainsi que nous ne nous retrouvons plus qu'avec les dispositions du Code criminel en matière d'obscénité. Je crois que c'est l'article 158, et il s'agit pour nous de la seule jurisprudence sur laquelle nous nous guidons.

Lorsque les agents des douanes à la frontière trouvent du matériel offensant, ils prennent une décision, et s'ils ont un problème, ils le soumettent ensuite à notre ministère ici à Ottawa, où un agent supérieur peut appliquer les critères; au besoin, nous consultons le ministère de la Justice. Si une personne estime que ses droits ont été lésés, elle peut avoir recours aux tribunaux, et je vous avoue franchement que notre ministère accepterait volontiers tous les conseils que les tribunaux pourraient lui donner. Lorsque ce nouveau projet de loi sera adopté, nous aurons évidemment une autre série de critères à appliquer.

**M. Jepson:** Pouvez-vous nous donner une idée de l'ampleur du problème que vous avez avec le matériel pornographique qui traverse la frontière, qu'il s'agisse de matériel imprimé ou vidéo? Pouvez-vous nous donner une idée de la valeur en dollars de ce matériel et du nombre d'articles? Comme vous le savez, ce marché devient de plus en plus accessible, et même à la maison, les gens sont constamment exposés à ce genre de matériel sans qu'ils en aient même fait la demande.

**M. MacKay:** Pour ce qui est du volume ou de la valeur monétaire, le chiffre n'est pas élevé. J'ai quelques statistiques que voici: le nombre d'articles examinés—nous parlons ici d'articles obscènes—2,650; interdits: 13,6 p. 100; autorisés: 86,4 p. 100; appels au sous-ministre, 394; demandes de copies de listes des titres interdits—pour vous donner une idée du volume—911; nombre de titres, pour ce qui est de l'obscénité, sur la liste des articles interdits: 3,521; autorisés, 809. Ces chiffres ne sont pas tellement significatifs, mais ils vous donnent une idée des volumes en question.

**M. Jepson:** Je trouve cela plutôt surprenant, étant donné qu'une grande partie du matériel pornographique qui entre au pays provient des États-Unis, comme vous le savez bien. De toute évidence, la majeure partie de ce matériel entre au pays par le système postal et échappe ainsi à votre détection, n'est-ce pas?

**M. MacKay:** Pas nécessairement. Certaines personnes rapportent du matériel jugé offensant que nous pouvons découvrir lors des vérifications habituelles pour essayer de

[Text]

material, this may become apparent. But what we are really looking for in our department are commercial shipments, material that has been brought in for distribution on a wholesale basis, and I think we are pretty successful in monitoring that.

**Mr. Jepson:** I am thinking, Mr. Minister, of these video shops. Particularly in the Vancouver area there have been some notable cases.

**Mr. MacKay:** Red Hot Video.

**Mr. Jepson:** That is right. There have been some notable cases there where a lot of very lucrative videos are getting into the country and, of course, video shops right across the country. Are you saying there really are no laws in effect that give either your department or any other department the authority to deal with this?

**Mr. MacKay:** In most cases with respect to magazines that are well known, our department knows the source. If there are complaints, it is really up to the respective provincial attorneys general to initiate—

• 2030

**Mr. Jepson:** In particular, I am thinking of the video business because this is an increasingly growing market and a very lucrative market. I am just wondering, in that particular field. . .

**Mr. MacKay:** In addition to customs, of course, we have the benefit of the local police force who monitor this kind of thing. If there are complaints from parents or from various special interest groups who object to this, they enforce the provisions of the law, as well.

We try to monitor and intercept these obvious items fed into that category, but I do not think it is necessarily a part of our mandate to thoroughly search every car looking for a little bit of salacious literature or tapes. If we happen to see them, our inspectors will look at them, but I repeat, it is the commercial distribution side we are looking for.

**Mr. Jepson:** This is what I am concerned with and yet, when you take a look at the market out there and the ready access there is to this, where do you see the system breaking down?

**Mr. MacKay:** I do not see it breaking down so much as a debate on the standards involved. Some Canadians feel that this sort of erotica, some of the material that some of us may find objectionable, are well within their rights to purchase and to watch. Some of it is obviously not acceptable, the so-called snuff movies and the real hardcore porn—

**Mr. Jepson:** And child porn.

**Mr. MacKay:** Of course, child porn; it is the worst of it all. Sheila Batchelor may be able to give you more insight than I can in this regard.

[Translation]

trouver d'autre matériel. Mais notre ministère essaie surtout d'intercepter les envois commerciaux, c'est-à-dire le matériel destiné à la vente en gros, et je pense que nous y réussissons assez bien.

**M. Jepson:** Monsieur le ministre, je pense, par exemple, aux vidéothèques. Dans la région de Vancouver, notamment, il y a eu certains cas assez remarquables.

**M. MacKay:** Les vidéos Red Hot.

**M. Jepson:** C'est exact. Il y a eu certains cas notables où de nombreux vidéos très lucratifs entraient au pays et, bien sûr, se retrouvaient dans des vidéothèques d'un bout à l'autre du pays. Voulez-vous dire qu'il n'y a réellement pas de lois en vigueur autorisant votre ministère ou un autre ministère à agir face à ce problème?

**M. MacKay:** En ce qui concerne la plupart des revues qui sont bien connues, notre ministère connaît la source. En cas de plainte, il appartient en réalité aux procureurs généraux des provinces de prendre l'initiative. . .

**M. Jepson:** Je pense particulièrement à l'industrie des vidéos parce qu'il s'agit d'un marché très lucratif qui prend de plus en plus d'ampleur. Je me demandais, dans ce domaine particulier. . .

**M. MacKay:** En plus des douanes, évidemment, il y a la force policière locale qui surveille ce genre de chose. S'il y a des plaintes de parents ou de divers groupes d'intérêts spéciaux qui s'opposent à ce genre de chose, la force policière locale est là, elle aussi, pour faire respecter les dispositions de la loi.

Nous essayons de surveiller et d'intercepter ces articles évidents qui tombent dans cette catégorie, je ne pense pas que la fouille de chaque voiture pour essayer de trouver un peu de matériel grivois fasse nécessairement partie de notre mandat. Si nous en trouvons par hasard, nos inspecteurs l'examinent, mais je le répète, nous cherchons plutôt à intercepter les envois destinés à la distribution commerciale.

**M. Jepson:** Voilà exactement ce qui me préoccupe; pourtant, étant donné tout ce que l'on peut trouver assez facilement sur le marché, où, à votre avis, est la faiblesse du système?

**M. MacKay:** A mon avis, ce n'est pas une faiblesse du système, mais c'est plutôt un débat sur les critères. Certains Canadiens estiment qu'ils ont tout à fait le droit d'acheter et de regarder ce matériel érotique, que certains d'entre nous trouvent peut-être offensants. Certaines choses sont manifestement inacceptables, ce que l'on appelle le cinéma—assassinat et la vraie pornographie dure. . .

**M. Jepson:** Et la pornographie où l'on voit des enfants.

**M. MacKay:** Bien sûr, c'est la plus inacceptable. Sheila Batchelor pourra peut-être vous donner plus de détails que moi à cet égard.

[Texte]

**Ms Batchelor:** Yes, I think the Minister has made the point there is no black and white in the pornography area. The Criminal Code says that something is obscene if there is undue exploitation of sex or sex with violence, degradation and that sort of thing. I think there is a two-pronged attack on this. Under the provisions of the Criminal Code, we try to stop as much as we can at the border. If, for some reason, we have not been able to stop a commercial shipment of obscene material, the police force have the same provisions of the Criminal Code to apply. If there are complaints from the public, the police force can go in, look at the material and lay charges under the Criminal Code.

It would be the best of all possible worlds if we could stop it coming in altogether. That would be the ideal situation. As the Minister said, we try to focus on the commercial shipments.

**Mr. Jepson:** What I am saying is that I realize there are these secondary stop-gaps such as your local law enforcement agencies, but based on the numbers you have given and the size of the pornography market in Canada, I have to confess a little surprise there does not seem to be a higher volume of detection at the border. As I said, I still do not have it clear in my own mind how your department, in relation to the post office... do they have their own mechanism for trying to stop this as well?

**Mr. MacKay:** No, not really, but another point that occurs to me is that just like in the legitimate or more prosaic recording industry, you could take in one objectionable tape and you could make thousands of copies for distribution. Our officials or our officers at the border have different jobs to do, looking for drugs and checking on other things and it is comparatively simple to take in a prohibited tape and then reproduce it. It is not an easy thing to control.

**Mr. Jepson:** When little Johnny gets home from school at 3.30 p.m. and checks the mail and out of the blue comes a very objectionable piece of—

**The Chairman:** I know, but is it not fun, out of the "blue"?

• 2035

**Mr. Warner:** Mr. Chairman, I would like to speak briefly about the customs post on Cornwall Island, to take this opportunity to congratulate the customs officers in Cornwall for exercising patience in what I am sure you would consider a fairly difficult situation at times, and perhaps, Mr. Minister, to congratulate you for your regard for their security and their well-being.

Perhaps, you could outline some of the things you have changed and implemented as changes in that area recently.

[Traduction]

**Mme Batchelor:** Oui, comme le ministre l'a fait remarquer, il est difficile de définir exactement ce qu'est la pornographie. Le Code criminel dit qu'une chose est obscène s'il y a exploitation excessive de l'acte sexuel ou s'il y a violence, avilissement et ce genre de chose. Je pense qu'on essaie de s'attaquer au problème sur deux fronts. En vertu des dispositions du Code criminel, nous essayons d'intercepter le plus possible de matériel de ce genre à la frontière. Si, pour une raison ou une autre, nous n'avons pas pu intercepter un envoi commercial de matériel obscène, la force policière devra appliquer les mêmes dispositions du Code criminel. S'il y a des plaintes de la part de la population, la force policière peut intervenir, examiner le matériel et porter plainte en vertu du Code criminel.

L'idéal serait certainement de pouvoir tout intercepter à la frontière. Comme le ministre l'a dit, nous essayons surtout d'intercepter les envois commerciaux.

**M. Jepson:** Je sais qu'il existe un deuxième front, par exemple les services locaux chargés de faire respecter la loi, mais d'après les chiffres que vous m'avez donnés et l'ampleur du marché de la pornographie au Canada, je dois avouer que je suis un peu surpris du faible volume de détection à la frontière. Comme je l'ai dit, je ne comprends pas encore très bien comment votre ministère, par rapport aux Postes... est-ce qu'il dispose également de ses propres mécanismes pour essayer d'intercepter ce matériel?

**M. MacKay:** Non, pas réellement. Mais vous savez, il est très facile de prendre une vidéocassette et d'en faire des milliers de copies pour la vente, tout comme on peut le faire avec n'importe quel enregistrement tout à fait acceptable. Nos agents à la frontière ont différentes tâches à accomplir, pour essayer d'intercepter les drogues et autres choses, et il est relativement simple de prendre une cassette interdite et de la reproduire. Il n'est pas facile de contrôler ce genre de chose.

**M. Jepson:** Lorsque le petit Johnny rentre à la maison à 15h30 après l'école et qu'il trouve dans le courrier tout à fait par hasard une revue...

**Le président:** Mais voyons, vous croyez que c'est tout à fait par hasard?

**M. Warner:** Je voudrais parler brièvement du poste de douanes de l'île de Cornwall, monsieur le président, pour féliciter les douaniers de Cornwall, qui ont fait preuve d'une patience extrême face à une situation qui a parfois dû être extrêmement difficile. Peut-être pourrais-je également en profiter, monsieur le ministre, pour vous féliciter de vous être tellement soucié de leur sécurité et de leur bien-être.

Pourriez-vous nous dire ce qui a changé là-bas?

[Text]

**Mr. MacKay:** Mr. Warner, this is a difficult one. It is a situation that does cause us great concern because of the discretion and because of the kind of judgment our officers have to use there. There is a question of the assertions made by the Akwesasne people, who feel they have a right to bring in certain items for their personal use. They also continue to press claims for sovereignty, and at times use customs as a means to make their point.

We have made plans to strengthen and to make more suitable the customs post down there, to improve their working conditions. We also have made arrangements to provide quicker access to the authorities, if they are needed. We have put a few extra personnel in place, and we have retained some Indian people to provide security on the reserve itself. But this is a difficult jurisdictional area. It is in your constituency, I believe. As you know, the international boundary bisects the reserve, and as well Quebec and Ontario each have jurisdiction over part of it. St. Regis is sort of a little peninsula that is not accessible to the island, and that itself creates another problem.

We have an interdepartmental committee set up to see if collectively we can do things to improve the situation.

I might say, I went down myself and drove around the reserve with Chief Mitchell and met with some of his people. After driving around there for an hour, I was thoroughly confused. I was not sure what province I was in at some points, and where the international boundary was. It does present a unique problem. We are looking for solutions that will be flexible and yet not complicate matters for other departments. We are studying the possibility of a suitable remission order for our colleagues to look at, and I would welcome any comments that you, as the local Member of Parliament, might have that would be helpful.

**Mr. Warner:** You have touched on one part of a large problem, and that is the boundaries that exist there. Actually, I am only one of two Members of Parliament who represent that area. Mr. Hudon, from a neighbouring riding, also represents part of that area, which is a relatively small area. Part of the area is in Quebec, and part is in Ontario. Some of the land exists on mainland that is adjoining New York State. Part of Akwesasne is in New York State, and part of the area is on islands. I know in the St. Lawrence River, some of the islands are Ontario islands and some are Quebec islands. It does present a difficult problem, and it is one which not only you but many departments are concerned about, as is Chief Mitchell and the other chiefs of Akwesasne.

They are striving towards achieving self-government. Hopefully, in years to come, they will be able to negotiate with the various governments that are involved—Ontario, Quebec, our federal government, and also New York State and the U.S. Government. In achieving self-government,

[Translation]

**M. MacKay:** C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, monsieur Warner. La situation nous préoccupe beaucoup, car elle exige que nos agents portent sans cesse des jugements très difficiles. Les Indiens d'Akwesasne affirment qu'ils ont le droit d'importer directement certains articles pour leur usage personnel, et ils continuent également de revendiquer leur souveraineté, ce qu'ils font parfois aux dépens des services de douanes.

Nous avons établi des plans destinés à renforcer les services de douanes de Cornwall, et à y rendre les conditions de travail plus agréables. Nous avons également pris des mesures pour que les agents puissent avoir plus rapidement accès aux autorités, en cas de besoin. Nous avons affecté plusieurs employés supplémentaires, et nous avons également retenu les services de certains Indiens pour qu'ils assurent la sécurité sur la réserve. Il n'empêche que le problème de juridiction est très complexe. Si je ne me trompe, cette région se trouve dans votre circonscription. Comme vous le savez, la frontière internationale passe au milieu de la réserve, et il y a également le Québec et l'Ontario qui ont chacun des pouvoirs à ce sujet. Saint-Régis est une sorte de petite péninsule qui n'est pas accessible par l'île, ce qui crée un autre problème.

Nous avons mis sur pied un comité interministériel pour essayer de trouver des solutions aux problèmes.

Je puis vous dire que je me suis rendu personnellement sur place et que j'ai visité la réserve avec le chef Mitchell. Après une heure de trajet en voiture, je ne m'y retrouvais plus du tout. Je n'étais plus capable de dire dans quelle province je me trouvais, ni dans quel pays. Vous voyez, c'est un problème assez particulier. Notre objectif est de rechercher des solutions tout en évitant de compliquer les choses pour les autres ministères. Nous étudions la possibilité d'adopter un décret de remise des droits de douane, et je dois vous dire que je serais très heureux que vous me donniez votre avis à ce sujet, à titre de député de cette région.

**M. Warner:** Vous venez d'aborder un aspect d'un problème très vaste, celui des frontières. En fait, nous sommes deux députés à représenter cette région, puisque M. Hudon, de la circonscription voisine, représente également une petite partie de ce secteur. Il y en a une partie au Québec et une autre en Ontario. D'autre part, certaines terres de la réserve d'Akwesasne font partie de l'État de New York, et certaines autres se trouvent sur les îles. Je sais que certaines îles du Saint-Laurent sont en Ontario et d'autres au Québec. C'est donc une situation très complexe, et je sais qu'elle préoccupe tout le monde, c'est-à-dire non seulement les ministères, mais aussi le chef Mitchell et les autres chefs d'Akwesasne.

Les Indiens essaient d'obtenir l'autonomie gouvernementale. On peut espérer qu'il parviendront au bout d'un certain temps à négocier avec les divers gouvernements concernés, c'est-à-dire ceux de l'Ontario, du Québec, du Canada, de l'État de New York et des États-

[Texte]

they will definitely have to negotiate with the various governments, and certainly with your department, as to how Revenue Canada will interact with Akwesasne; and our counterparts in the United States would have similar concerns. I hope a positive offshoot of a problem such as this will be more serious discussions with the chiefs by all departments concerned. It is certainly not just your department that deals with the people of Akwesasne.

• 2040

You touched on the remission order, and I know you have been working on this for some time. Hopefully, we will have a remission order soon. Can you explain to the committee how this remission order will work, and how it will help to alleviate an existing problem at the border?

**Mr. MacKay:** Well, part of the problem from the Akwesasne point of view is they maintain the Jay Treaty should be looked at, and this of course is something our country has never ratified. I think the Americans in effect accept that principle, do they not? So by coming up with a suitable type of remission order, we hope we can go partway in satisfying their claims. They should be able to bring in their own personal effects, which was I guess the spirit of the original Jay Treaty. They are very, very determined to make every attempt they think appropriate to assert their claims to North American citizenship, and to that end bring in various types of goods.

So we have to study the remission order concept fairly carefully. We do not want to be too flexible, because this has implications right across the country for other reserves and other Indian bands. But we think we may be able to recognize the truly unique geographic nature of this reserve, where we think the conditions are quite unique and not matched anywhere else in the country. I do not think the actual provisions of the remission order have been formulated yet. I will ask Sheila Batchelor to confirm that. It is still in the discussion stage, I believe, Sheila. Is that correct?

**Ms Batchelor:** Yes.

**The Chairman:** What is this remission order all about? Does it mean you are going to let them off on their taxes?

**Mr. MacKay:** Well, to some extent we are prepared to recognize their claims that they should be able to bring in certain goods for their own use without paying—

**The Chairman:** Does it not matter that this is the largest smuggling base in all of North America?

**Mr. MacKay:** Well, we should not necessarily confuse smuggling as such with the desires of the Indian people—

**The Chairman:** Put it this way, it is the trans-shipment of booze and cigarettes to other parts of the country, both in Canada and the United States, without the payment of duty, or sales tax, or excise tax.

[Traduction]

Unis. S'ils veulent l'autonomie gouvernementale, ils seront manifestement obligés de négocier avec ces diverses autorités, ainsi qu'avec votre ministère et avec son homologue aux États-Unis. J'espère qu'une des conséquences positives de la situation actuelle sera que tous les ministères entreprendront des discussions plus sérieuses avec les chefs. Il n'y a pas que le vôtre qui soit concerné par ce problème.

Puisque vous avez parlé du décret de remise, vous savez très bien que je m'en occupe depuis un certain temps. J'espère que la décision sera bientôt prise. Pourriez-vous nous expliquer comment ce décret pourrait être appliqué, et comment il permettrait de remédier au problème actuel?

**M. MacKay:** Le problème vient en partie du fait que les Indiens d'Akwesasne prétendent qu'il faut tenir compte du traité de Jay, que notre pays n'a évidemment jamais ratifié. Par contre, les Américains acceptent ce principe, n'est-ce pas? Nous espérons donc résoudre en partie le problème en adoptant un décret de remise approprié, qui leur permettrait de faire entrer leurs effets personnels, ce qui était bien l'esprit du traité de Jay. Ils sont tout à fait résolus à faire tout ce qui leur paraît nécessaire pour affirmer leur revendication à la citoyenneté nord-américaine, ce qu'ils font en faisant passer toutes sortes de marchandises.

Nous allons donc devoir étudier très attentivement cette possibilité de décret de remise. Nous ne voulons pas être trop flexibles, puisque cela aurait des conséquences dans tout le pays, pour les autres réserves et pour les autres bandes indiennes. Par contre, nous pensons qu'il devrait être possible de tenir compte des caractéristiques géographiques tout à fait particulières de cette réserve, sans que cela constitue un précédent ailleurs. Je ne pense pas que nous ayons pour l'instant rédigé les dispositions précises du décret que nous pourrions envisager. Je vais demander à Sheila Batchelor de me le confirmer.

**Mme Batchelor:** Vous avez raison.

**Le président:** De quoi s'agit-il exactement? Voulez-vous dire que vous allez les dispenser de payer leurs taxes?

**M. MacKay:** Nous sommes prêts à reconnaître, dans une certaine mesure, qu'ils devraient avoir la possibilité de faire entrer certaines marchandises à usage personnel sans acquitter. . .

**Le président:** Que faites-vous du fait qu'il s'agit du centre de contrebande le plus important de toute l'Amérique du Nord?

**M. MacKay:** Je crois qu'il faut faire une distinction entre la contrebande et les désirs légitimes des Indiens.

**Le président:** Vous devez quand même bien reconnaître que c'est le point de passage en contrebande entre le Canada et les États-Unis de quantités importantes d'alcool et de cigarettes, sur lesquelles ne sont pas

[Text]

**Mr. MacKay:** Well, this goes on, Mr. Chairman, unfortunately, in other areas of the country besides the Akwesasne region. It goes on to a greater or lesser extent in other areas too. Of course, this is part of our duties, along with the RCMP.

**The Chairman:** But is this not the largest single source of the illicit movement of liquor and cigarettes without the payment of excise or customs duty, or any other form of taxation?

**Mr. MacKay:** I can ask Mr. Gallup to quantify that for you. I know it is one of the problem areas. But I repeat, the fact that the vast majority of the Indian people there wish to assert certain rights vis-à-vis their customs—

**The Chairman:** Does that include the right to smoke a carload of cigarettes each per day, plus drink a case of booze each per day—man, woman and child?

**Mr. MacKay:** Mr. Chairman, I know you are speaking with tongue in cheek.

**The Chairman:** I am not, unfortunately. I wish I were. But I suspect we lose literally millions and millions of dollars every day out of that place.

**Mr. MacKay:** Well, there are other factors besides the Indian people themselves. I mean, to be perfectly clinical about it, Chief Mitchell and I think the vast majority of the governing council of the Akwesasne people abhor smuggling. They have certain rights they are asserting, which they feel are part of their sovereign heritage as Akwesasne people.

Because of the geography and other factors, there is reason to believe that perhaps racketeers are taking advantage of the situation. There may be some exploiting of the Indian people going on. But between Canada and the United States there are certainly many opportunities in certain areas to smuggle. It is true this has been a problem. The geography and the native claims have exacerbated the situation, but I would not want to leave the committee with the impression that our department feels—

• 2045

**The Chairman:** How many millions of dollars a year do you lose on Akwesasne in terms of excise tax, sales tax, customs duties?

**Mr. MacKay:** We are talking again apples and oranges in a sense, Mr. Chairman, with respect.

**The Chairman:** No, we are talking dollars.

**Mr. MacKay:** Well, we are talking dollars, but I think it is important to separate the—

[Translation]

acquittés ni les droits de douanes, ni la taxe de vente ni les droits d'accise.

**M. MacKay:** Hélas, monsieur le président, ce genre de trafic existe aussi dans d'autres régions. Nous essayons, bien sûr, de le réprimer, puisque cela fait partie de nos fonctions, ainsi que de celles de la GRC.

**Le président:** Mais cette réserve n'est-elle pas la source la plus importante de contrebande d'alcool et de cigarettes?

**M. MacKay:** Je vais demander à M. Gallup de vous donner des précisions à ce sujet. Je sais que le problème existe, mais je le répète, la grande majorité des Indiens veulent avant tout affirmer leurs droits à l'égard de. . .

**Le président:** Cela signifie-t-il que chaque homme, femme et enfant de la réserve doit avoir le droit de fumer un camion de cigarettes et de boire une caisse d'alcool par jour?

**M. MacKay:** Je vois que vous avez le sens de l'humour, monsieur le président.

**Le président:** Mais je ne plaisante pas, hélas. Je suis certain que cela nous coûte chaque jour des millions de dollars.

**M. MacKay:** Il y a d'autres facteurs à prendre en considération, à part les Indiens eux-mêmes. Si l'on veut être tout à fait francs, monsieur le président, je suis sûr que le chef Mitchell ainsi que la grande majorité des membres du Conseil des Indiens Akwesasne ont horreur de la contrebande. Par contre, ils utilisent cette technique pour affirmer certains droits qui, selon eux, relèvent de leur souveraineté.

Étant donné les caractéristiques géographiques de cette région, il est permis de penser que certains trafiquants profitent de la situation, c'est-à-dire qu'ils exploitent certains Indiens. Cela dit, vous ne contesterez pas qu'il existe de nombreuses possibilités de contrebande entre le Canada et les États-Unis. La géographie et les revendications des autochtones ont exacerbé la situation mais je ne voudrais pas donner aux membres du Comité l'impression que notre ministère estime. . .

**Le président:** Combien de millions de dollars perdez-vous chaque année sur la réserve d'Akwesasne, en matière de droits d'accise, de taxes de vente et de droits de douane?

**M. MacKay:** Très respectueusement, monsieur le président, vous comparez des choses qui ne sont pas comparables.

**Le président:** Non, je parle seulement de dollars.

**M. MacKay:** Certes, mais il me semble important de distinguer. . .

[Texte]

**The Chairman:** No apples and oranges, just dollars.

**Mr. MacKay:** —concept of classic smuggling from the claims the Indian people are making for duty remission. I might say, Mr. Chairman, that I think the claims that have been made in the media are exaggerated, because there is only a finite amount of cigarettes that we export out of this country and we can easily calculate what the tax would be if they were all brought back in again, which they certainly are not. Some cigarettes, of course, come in from the United States.

Mr. Gallup can quantify this, but it really has been exaggerated. No doubt there have been a lot of revenue losses, but it would be wrong to attribute this solely to the Indian people, and it would be wrong to necessarily take the figures that have appeared in the media.

**Mr. Warner:** I agree with the Minister, Mr. Chairman.

**Mr. Gallup:** As the Minister has said, we feel there has been a certain amount of exaggeration of the amounts, especially of cigarettes, that are smuggled through the reserve. I have seen articles in the press where somebody made the statement that some \$5 million worth a day was being smuggled in. We have checked, and the total exports of Canadian cigarettes to the United States last year were under \$25 million. So I think these reports are—

**The Chairman:** At what price?

**Mr. Gallup:** That would be wholesale price.

**The Chairman:** That is wholesale price without any customs duties, excise or sales tax or anything.

**Mr. Gallup:** Yes.

**The Chairman:** What would those cigarettes be worth if they were to pay all our Canadian taxes?

**Mr. Gallup:** I assume they would double in price.

**The Chairman:** They would do better than that, surely.

**Mr. MacKay:** It is about double, I think.

**The Chairman:** The last time I looked, cigarettes were between \$2.60 and \$3 a package. Now, I suspect the manufacturer's cost of that package of cigarettes is somewhere around 25¢, if I am not mistaken, so I suspect you might be multiplying that by 10. Would that be fair?

**Mr. Gallup:** Yes, I think the figure we are looking at would be approximately \$45 million possibly, and of course, that is total exports to the United States for both legitimate and illegitimate reasons. They furnish the duty free shops at the various airports in the United States with Canadian cigarettes. So all the cigarettes that are exported

[Traduction]

**Le président:** Ce sont des choses tout à fait comparables, ce sont des dollars.

**M. MacKay:** ... le concept de la contrebande classique des revendications présentées par les autochtones pour obtenir la remise des droits de douane. Je crois pouvoir dire, monsieur le président, que certains rapports de presse publiés là-dessus ont été exagérés car nous ne pouvons exporter qu'une quantité limitée de cigarettes, ce qui signifie qu'il serait facile de calculer les taxes qu'aurait pu percevoir le gouvernement si elles étaient toutes réimportées. Évidemment, certaines de ces cigarettes viennent des États-Unis.

M. Gallup pourrait donner des chiffres plus précis mais je sais que ceux qui ont été publiés dans la presse étaient exagérés. Il ne fait aucun doute que nous avons perdu beaucoup de recettes, mais il serait erroné d'en attribuer la responsabilité uniquement aux Indiens, tout comme il le serait de se fier aux chiffres publiés dans la presse.

**M. Warner:** Je suis d'accord avec le ministre, monsieur le président.

**M. Gallup:** Comme l'a dit le ministre, nous pensons que la presse a exagéré au sujet des cigarettes qui passent en contrebande par la réserve. J'ai vu que certaines personnes parlaient à ce sujet de 5 millions de dollars par jour. Or, les exportations totales de cigarettes canadiennes vers les États-Unis représentaient l'an dernier moins de 25 millions de dollars. Il est donc évident que...

**Le président:** À quel prix?

**M. Gallup:** Au prix de gros.

**Le président:** C'est-à-dire sans les droits de douane, les droits d'accise ou la taxe de vente.

**M. Gallup:** C'est cela.

**Le président:** Que vaudraient ces cigarettes si tous les droits canadiens devaient être acquittés?

**M. Gallup:** Je suppose qu'elles vaudraient le double.

**Le président:** Vous êtes sûr qu'elles ne vaudraient pas plus?

**M. MacKay:** Non, je crois que c'est à peu près le double.

**Le président:** Si je ne me trompe, les cigarettes se vendent actuellement entre 2.60\$ et 3.00\$ le paquet. D'autre part, le coût de fabrication d'un paquet de cigarettes est d'environ 25c., ce qui signifie qu'on peut multiplier par 10, n'est-ce pas?

**M. Gallup:** Oui, le chiffre final serait probablement de l'ordre de 45 millions de dollars, si on additionne les exportations légitimes et illégitimes vers les États-Unis. Les contrebandiers approvisionnent en cigarettes canadiennes les diverses boutiques en franchise établies dans les aéroports américains. On ne peut donc pas dire

[Text]

to the United States are not smuggled back through the Akwesasne reserve, only part of them.

Now, there is some indication that other goods are being smuggled through the reserve, but at this time it is only an indication. The majority is cigarettes; there is no doubt about that.

**The Chairman:** What about booze?

**Mr. Gallup:** No, we do not seem to get that much booze being smuggled.

**The Chairman:** They do not drink in Akwesasne.

**Mr. Gallup:** I would not go as far as to say that.

**Mr. Layton:** It gives me pleasure, along with my other colleagues, to welcome the Minister and his colleagues to our evening meeting.

I was taken in your notes, Mr. Minister, to the role played by the department in the Calgary Winter Olympics. Because our Winter Olympics in Calgary were such a success, I think an occasion presents itself for us to thank you and your department for contributing to it. The things that might have gone wrong if there had not been the goodwill, surveillance and all the other things that were put into effect as people came and went from Calgary, including the athletes, could have been a major problem for us. We came away from the event with one of the finest accommodations and recommendations one could get from ABC. It was just a fabulous occasion for all Canadians, particularly for Albertans and Calgarians, and frankly, as you said, happily all went well.

• 2050

On behalf of all of us, I would like to congratulate you and, through you, all in your great organization. Having said that, you raise the subject of drug control and drug—

**The Chairman:** I thought you were asking a supplementary.

**Mr. Layton:** No, I was not on a supplementary. I was moving to drugs.

**The Chairman:** Oh, okay. Then I want to finish with Mr. Warner.

**Mr. Layton:** Oh, excuse me. I am sorry. I did not realize Mr. Warner was not—

**Mr. Warner:** That is fine. You can carry on, Mr. Layton.

**The Chairman:** Then I recognize Miss Nicholson.

**Miss Nicholson:** Oh, thank you. Mr. Layton has a hurt look about him, but I promise I will not be very long.

**The Chairman:** He is getting looked after, you know.

**Mr. Layton:** Yes, it is okay. I thought maybe we were getting our turn on arrival.

[Translation]

que toutes les cigarettes exportées aux États-Unis reviennent en contrebande par la réserve d'Akwesasne. C'est seulement une partie.

D'autre part, selon certaines indications, d'autres marchandises passent également en contrebande dans la réserve, mais nous n'en avons pas la certitude absolue. Il ne fait aucun doute que le produit le plus important est la cigarette.

**Le président:** Et l'alcool?

**M. Gallup:** Non, il ne semble pas y en avoir beaucoup en contrebande.

**Le président:** Ils ne boivent pas, à Akwesasne?

**M. Gallup:** Je n'irais pas jusqu'à dire cela.

**M. Layton:** Monsieur le président, je suis très heureux d'accueillir ce soir le ministre et ses collègues.

J'ai été très impressionné, monsieur le ministre, par ce que vous avez dit au sujet du rôle joué par votre ministère lors des Jeux olympiques d'hiver, à Calgary. Comme les Jeux ont été un franc succès, je ne voudrais pas laisser passer cette occasion qui nous est offerte de vous féliciter et de féliciter vos fonctionnaires. Si tout le monde n'avait pas fait preuve d'une bonne volonté remarquable et si tous les fonctionnaires et toutes les personnes concernées ne s'étaient pas comportés d'une manière aussi bienveillante, nous aurions pu avoir de graves problèmes. Je dois dire que le réseau ABC nous a fait la meilleure publicité possible au sujet de nos services d'accueil. C'était donc là une manifestation extraordinaire pour tous les Canadiens, et surtout pour les Albertains et les Calgariens.

Je voudrais donc vous féliciter à nouveau, en notre nom à tous. Cela dit, vous avez parlé de drogues. . .

**Le président:** Je croyais que vous posiez une question supplémentaire.

**M. Layton:** Non, j'allais parler de drogues.

**Le président:** Dans ce cas, nous allons laisser M. Warner terminer ses questions.

**M. Layton:** Veuillez m'excuser, je n'avais pas réalisé que M. Warner n'avait pas. . .

**M. Warner:** Très bien. Vous pouvez poursuivre, monsieur Layton.

**Le président:** Dans ce cas, je donne la parole à M<sup>lle</sup> Nicholson.

**Mme Nicholson:** Merci beaucoup. M. Layton semble froissé, mais je lui promets que je ne serai pas très longue.

**Le président:** Ne vous inquiétez pas, on s'occupe de lui.

**M. Layton:** Très bien. Je croyais que vous inscriviez notre nom dans l'ordre d'arrivée.

[Texte]

**The Chairman:** I know that, but we are going to get there.

**Mr. Layton:** She has been here longer than the rest of us.

**Miss Nicholson:** Minister, I want to begin with a compliment because, as someone says, I have been here longer than many people and I was here when we were struggling to get good information in Part III of the estimates, and since the Part IIIs have been introduced, some years they are good and some not so good. I think that some departments perhaps put on an effort one year and then not the next year, but these are really quite good. There is good information and it is clear, so may I congratulate whoever was responsible.

**Mr. MacKay:** Thank you very much, Miss Nicholson, but in fairness I think our officials need the... I try to motivate them, but they do the job and we appreciate that.

**Miss Nicholson:** I like the statement of operating principles and I like the tone of it. I particularly like things like: "The greater the citizen's understanding and appreciation of the law, the greater the likelihood of compliance", and "It is the policy of the department that communications be directed at promoting and understanding" and so on.

This is a change from the somewhat harsh attitude we saw in the department some years ago, and everyone is to be commended on that.

You also have some nice-sounding things about staff relations and relations with the union, "A constructive union management relationship is an important aspect of effective employee relations", and somewhere else, "The department will pursue a policy of internal communications and training that will prepare and support our employees to perform their duties".

In line with that then, can I assume that where you are talking about down-sizing, you really have been able to accommodate it without terminating people, that perhaps you have been able to do it by attrition? Can I also assume that your methods of program evaluation are good enough that when you decide to economize, you really are doing it in the right places and you are not penalizing the good managers?

**Mr. MacKay:** I hope we are doing it in that fashion. By way of an illustration, I mentioned earlier that our Postal Improvement Program, one of the by-products off it, as it were, was that some of our customs posts no longer had any *raison d'être* because most of the work the personnel were doing was generated by the kind of methodology we dispensed with in our new Postal Improvement Plan. I believe it is fair to say that of those 30-some posts we were able to close, I do not believe any of our employees were

[Traduction]

**Le président:** Je sais, mais votre tour viendra.

**M. Layton:** Elle était ici depuis plus longtemps que chacun d'entre nous.

**Mme Nicholson:** Comme je suis ici depuis plus longtemps que certains autres députés, comme quelqu'un vient de le rappeler, je voudrais féliciter le ministre car je me souviens de l'époque où nous étions obligés de nous battre pour obtenir des informations valables dans la Partie III des prévisions budgétaires. Depuis que le nouveau système est en place, les informations sont parfois bonnes et parfois mauvaises. Certains ministères font peut-être des efforts pendant une année, et ont tendance à se relâcher l'année suivante. Quoi qu'il en soit, celles que vous nous avez fournies sont excellentes et très claires. Je tiens à en féliciter les responsables.

**M. MacKay:** Merci beaucoup, mademoiselle Nicholson. Le crédit en revient à nos fonctionnaires. J'essaie de les motiver, mais ce sont eux qui font le travail.

**Mme Nicholson:** J'aime beaucoup le ton de votre énoncé des principes opérationnels, notamment des déclarations comme celles-ci: «mieux le simple citoyen comprendra et acceptera la loi, plus il sera porté à l'observer» et «le ministère désire que les communications visent principalement à améliorer la compréhension du public».

Cela reflète un changement d'attitude par rapport aux années antérieures, et vous devez tous en être félicités.

Vous énoncez également des principes tout à fait agréables en ce qui concerne les relations de travail et les relations avec le syndicat, par exemple: «l'établissement de relations saines entre le syndicat et la gestion constitue un aspect important des relations efficaces avec les employés» et «le ministère adoptera une politique d'encouragement à la communication interne et à la formation qui préparera et appuiera nos employés lors de l'exécution de leurs tâches».

Considérant ces grands principes, ai-je raison de penser que vous avez réussi à appliquer votre politique de réduction des effectifs sans renvoyer personne, c'est-à-dire en vous en remettant uniquement aux départs naturels? Puis-je également penser que vos techniques d'évaluation des programmes sont suffisamment bonnes pour, lorsque vous décidez de faire des économies, en faire vraiment là où c'est nécessaire, sans pénaliser les bons gestionnaires?

**M. MacKay:** C'est en tout cas ce que j'espère. À titre d'illustration, j'ai parlé tout à l'heure de notre programme d'amélioration des services postaux, dont l'une des conséquences a été que certains postes de douane n'étaient plus nécessaires, puisque la plupart du travail qui y était exécuté pouvait se faire autrement avec les nouvelles méthodes. Je crois pouvoir dire qu'aucun des employés de la trentaine de postes que nous avons pu fermer n'a été privé d'emploi, puisque certains sont partis

[Text]

deprived of a job because we were able to look after them through either re-assignment or attrition.

Also, I believe despite the changes that have been brought into effect by some of our automation and other improvements, not to mention the projections we see as a result of the FTA, there will be no appreciable loss of jobs that I can foresee at this time.

• 2055

**Miss Nicholson:** Now, on page 3 of your statement, Minister, you refer to the government's plans to introduce multi-stage sales tax, and to the planning that is being done in your department.

The other evening when we had the officials from Finance here, they talked about a timetable of six months to a year to prepare the legislation, and two years to implement it. I take it you are aware of that very long lead time and your planning fits with that, or would you be in a position to move faster if necessary?

**Mr. MacKay:** Miss Nicholson, we were in the planning stage for some time when one of the alternatives was a so-called business transfer tax that was under assessment, as you know. Some of the general policy considerations and administrative forecasts were kind of roughed up at that time. At the present time we have, under the immediate supervision of our deputy, Mr. Huneault and some of our excise personnel, I think less than a dozen people. We also have a complement from the Revenue Canada side which is evaluating the necessary planning so that as this evolves and we need to become more active, we will have a lot of the work done.

I believe probably Mr. Fulford could give you a more detailed forecast of exactly what it is that we are doing.

**Mr. Fulford:** Well, it is true, Miss Nicholson, we have a group looking at the administrative aspects and developing an implementation plan, but an important part of the 12 to 18 months from the passage of legislation is this information for the taxpayers themselves. We have to develop a good information program for taxpayers, and the taxpayers themselves will need a number of months to adjust their systems and their accounting to comply with the tax as well, so this is all being taken into account.

**Mr. MacKay:** I think what we did with respect to getting ready for the harmonized system was instructive too, because by the time that system was brought into place I think it worked out reasonably well. It was not perfect, but the kind of preparation that was done beforehand was very good, and also the information we were able to disseminate.

**Miss Nicholson:** Thank you.

[Translation]

de leur propre gré et que les autres ont pu être affectés ailleurs.

J'estime également que, malgré les changements qui ont été apportés par l'automatisation et d'autres techniques d'amélioration des tâches, nous n'envisageons pour le moment aucune perte importante d'emplois.

**Mme Nicholson:** À la page 3 de votre déclaration, monsieur le ministre, vous parlez des projets du gouvernement concernant l'introduction d'une taxe de vente multi-stade et des activités de votre ministère à cet égard.

Lorsque nous avons entendu les représentants du ministère des Finances, l'autre jour, ils nous ont dit qu'il faudrait envisager de six à douze mois pour préparer le projet de loi et environ 24 mois pour le mettre en oeuvre. Je suppose que vous savez tout cela et que vos plans sont établis en conséquence, ou pourriez-vous aller plus vite si c'était nécessaire?

**M. MacKay:** Comme vous le savez, mademoiselle Nicholson, nos activités de planification étaient déjà en route depuis un certain temps lorsque nous avons été invités à analyser l'une des options, c'est-à-dire la taxe sur les transactions commerciales. Certaines des conséquences générales de cette taxe, au niveau des politiques et au niveau des activités administratives, avaient déjà fait l'objet d'une étude préliminaire. Les travaux se poursuivent actuellement, sous la supervision directe de notre sous-ministre, M. Huneault, et d'une douzaine d'employés des services d'accise. Il faut ajouter à cela un certain nombre d'employés des services du Revenu qui pourront entrer en jeu de manière plus intense lorsque cela sera nécessaire.

Si vous le souhaitez, M. Fulford pourrait sans doute vous donner des informations plus précises à ce sujet.

**M. Fulford:** Il est vrai, mademoiselle Nicholson, que nous avons un groupe d'employés qui étudient les aspects administratifs de ce projet, mais il convient de préciser qu'une partie importante du délai de 12 à 18 mois dont vous avez parlé, après l'adoption du projet de loi, sera consacrée à la diffusion d'informations aux contribuables. Nous devons élaborer un programme d'information très solide, et il faudra donner aux contribuables plusieurs mois pour qu'ils puissent adapter leur propre comptabilité aux nouveaux besoins.

**M. MacKay:** Je dois préciser que ce que nous avons fait pour nous préparer à la mise en oeuvre du système harmonisé s'est également avéré très positif car, lorsque le système est entré en vigueur, tout s'est relativement bien passé. Certes, ça n'a pas été parfait mais nous nous étions bien préparés et nous avons pu diffuser de bonnes informations.

**Mme Nicholson:** Merci.

[Texte]

Now I believe Revenue Canada is one of only two departments that has signed the memorandum of understanding under the IMAA rules.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Miss Nicholson:** Can you tell us a little about how far that is along?

**Mr. MacKay:** I think, Miss Nicholson, we were actually the first department to do that. Treasury Board decided that our department would be perhaps the best one to permit this sort of flexibility, which would allow us to in effect re-profile our resources, recognizing, for example, an area of the country where customs service was required, and participating in a cost recovery on an experimental basis to fill the public need there. There was a large volume of goods going through a warehouse and the operators were quite willing, if we could justify and provide personnel, to make a contribution to that job, thereby creating a job that was needed and would provide public service at the same time.

We are also able to have some flexibility in transferring some of our resources to buy needed equipment for our people to facilitate their operations.

Again, perhaps one of my officials could give you more details. We feel we will be more accountable, but we can provide better value for money and increase our administrative efficiency by doing this. How far along are we with it? I think within probably a couple of months we might be able to start looking, for example, at providing services on the basis of all or partial cost recovery where we could not before. Am I right on that, Gaétan?

**Mr. Bélec:** Yes.

**Miss Nicholson:** Thank you.

My last question is about the customs officials acting as the primary inspection line. I know you have been enhancing your staff training and development programs for that.

**Mr. MacKay:** We do a lot of our training. In fact, we do some training for other countries there. It is quite an admirable facility.

**Miss Nicholson:** Are you satisfied that that system is the one that is best for Canada's purposes, rather than having separate lines for customs and immigration, for instance?

**Mr. MacKay:** I think in the parlance of the department, you are talking about this red-door concept or green-door concept that some countries use. Am I understanding you correctly? In some nations travellers are directed to—

[Traduction]

Je crois que Revenu Canada est l'un des deux ministères qui ont signé le protocole d'entente au sujet de l'accroissement des pouvoirs et de la responsabilité des ministres.

**M. MacKay:** C'est exact.

**Mme Nicholson:** Pourriez-vous nous dire où en sont les choses à ce sujet?

**M. MacKay:** En fait, je crois que nous avons été le premier ministère à le signer. Le Conseil du Trésor avait décidé que nous étions probablement les mieux placés pour pouvoir bénéficier de cette forme de flexibilité, qui nous permet de restructurer nos ressources en fonction des besoins de telle ou telle région, par exemple, et en participant à titre expérimental à un programme de récupération des coûts de façon à répondre aux besoins du public. Dans un certain cas, nous avions des quantités importantes de marchandises qui passaient par un entrepôt et, si nous pouvions justifier et fournir du personnel supplémentaire, les responsables étaient tout à fait prêts à y contribuer aussi, ce qui permettait de créer de nouveaux emplois tout en fournissant de meilleurs services au public.

Nous avons également la possibilité de transférer certaines ressources lorsque nous devons acheter du nouveau matériel pour faciliter nos opérations.

Encore une fois, mes fonctionnaires pourront vous donner d'autres précisions, si vous le souhaitez. Cela dit, nous estimons que le nouveau système nous permettra de mieux rendre compte de nos activités tout en étant plus efficaces sur le plan administratif. Quant à savoir où nous en sommes maintenant, je crois pouvoir dire que nous pourrions commencer à fournir d'ici quelques mois certains services selon un système de récupération totale ou partielle des coûts. Est-ce bien cela, Gaétan?

**M. Bélec:** Oui.

**Mme Nicholson:** Merci.

Ma dernière question portera sur le rôle des douaniers en matière d'inspection primaire. Je sais que vous avez amélioré vos programmes de formation professionnelle et de perfectionnement à cette fin.

**M. MacKay:** Nous sommes très actifs dans le secteur de la formation, et je peux même vous dire que nous fournissons des services de formation professionnelle à d'autres pays. Nos équipements sont remarquables.

**Mme Nicholson:** Croyez-vous que ce système est le meilleur, par rapport à nos besoins? Ne serait-il pas préférable d'avoir des lignes séparées pour les douanes et pour l'immigration?

**M. MacKay:** Si je comprends bien, vous évoquez le système de la porte verte et de la porte rouge utilisé dans certains pays. Est-ce bien cela? Dans certains pays. . .

[Text]

**Miss Nicholson:** Yes, nothing to declare, where you have to declare.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Miss Nicholson:** But also in others you have returning residents as opposed to visitors, and sometimes separate lines—in England for instance, Commonwealth countries and others.

**Mr. MacKay:** We have had a lot of briefings on this and quite a bit of debate. Our people tell me that, from the time you get off an aircraft until you get out on the street, our system is actually quicker. Our system breaks down because you can never tell whether a person will take a shorter line, rather than going into the correct category, in order to try to save time. Sometimes it does not work because people do not follow the strictures.

Again, I would like one of my officials to give you a more complete answer. We have evaluated this quite thoroughly and we are satisfied at the present time, at least, that our system is as good as any.

**Mr. Gallup:** To further elaborate on what the Minister has said, we also have a Minister's advisory committee on the commercial side and on the passenger side. This question has been raised in that committee on at least two occasions to my knowledge. It was the consensus of the committee that our system was superior to most other systems.

Quite often Canadians, when they are going abroad, comment that they get through the foreign country systems very quickly. But they should realize that Canada is a very low-risk country. If they were in that same facility overseas and saw flights coming from countries that are considered high risks, they would realize that the time to get through the system is quite extensive.

In our system as well, any enforcement action we take, whether it is for immigration or for customs or for agriculture, must be done at the point and at the time of arrival. In most foreign countries there is a control past the original barrier. Usually you cannot cash a cheque without producing your passport, or you cannot register in a hotel without using your passport. In Canada, once you are through the system, you are free to go anywhere and to do anything.

The other major factor in our present system is the danger on the agriculture side. We are constantly aware of the dangers of foot and mouth disease that could have a disastrous effect on our farm economy in this country. So taking all these things into consideration, we feel that our present system is very good and we are continually looking at it to make improvements.

**Miss Nicholson:** Thank you.

[Translation]

**Mme Nicholson:** Oui, il y a une porte pour ceux qui n'ont rien à déclarer et une autre pour ceux qui ont quelque chose à déclarer.

**M. MacKay:** C'est cela.

**Mme Nicholson:** En outre, dans d'autres pays, il y a une porte spéciale pour les résidents et une autre pour les touristes, par exemple en Angleterre et dans d'autres pays du Commonwealth.

**M. MacKay:** Je dois vous dire que nous avons longuement discuté de toutes ces possibilités, au sein du ministère. Nos spécialistes nous disent que notre système est en fait plus rapide, si on tient compte du moment où la personne sort de l'avion jusqu'au moment où elle sort de l'aéroport. Les problèmes qui se posent viennent du fait qu'on ne peut jamais dire si une personne ne préférera pas aller là où la ligne est plus courte, au lieu d'aller dans la catégorie appropriée, simplement pour gagner du temps.

Je voudrais cependant demander à mes fonctionnaires de vous donner une réponse plus complète. Je dois vous dire que nous avons soigneusement évalué toutes les possibilités et que nous estimons pour le moment que notre système est aussi bon que les autres.

**M. Gallup:** Je compléterai la réponse du ministre en disant que nous avons un comité consultatif sur les services commerciaux et les services des passagers, et qu'il a étudié cette question à au moins deux reprises. Sa conclusion était que notre système était supérieur à la plupart des autres.

Lorsque les Canadiens se rendent à l'étranger, ils ont parfois l'impression qu'ils y passent plus rapidement la douane, mais ils devraient comprendre que le Canada est un pays où les risques sont très faibles. S'ils voyaient comment fonctionnent les procédures lorsqu'arrivent des avions de pays où les risques sont jugés élevés, ils comprendraient que les gens venant de ces pays prennent beaucoup de temps pour franchir la douane.

D'autre part, avec notre système, toute mesure policière doit être prise au point et au moment d'arrivée, qu'il s'agisse d'immigration ou de douane. Dans la plupart des pays étrangers, un autre contrôle est effectué plus loin. En règle générale, vous ne pouvez encaisser un chèque ou vous inscrire dans un hôtel sans présenter votre passeport. Au Canada, dès que vous avez franchi la douane, vous pouvez aller où vous voulez et faire ce que vous voulez.

L'autre facteur important qu'il faut prendre en considération concerne les dangers du point de vue de l'agriculture. Nous savons parfaitement qu'une épidémie de fièvre aphteuse pourrait avoir des effets catastrophiques sur notre agriculture. Donc, si on veut bien tenir compte de tous ces facteurs, on doit conclure que notre système est excellent, et que nous continuons sans cesse à l'améliorer.

**Mme Nicholson:** Merci.

[Texte]

**Mr. Layton:** I want to simply go further into this drug question, Mr. Minister. There are of course major concerns in our country in this area.

• 2105

You use in your statement the expression that the value of drugs that we are capturing at the border increases every year. Recognizing that the market value of drugs—and I do not pretend to know it, but I just understand that there is probably a market relationship here—can fluctuate to such extremes, is it more appropriate that you would give us a report on what volume of drugs we collect? Is there any way you can indicate that we are actually, in our entrapment system at the border, more efficient because of the volumes we are able to capture?

**Mr. MacKay:** That is a difficult question. As you point out, it is hard to get a perfectly objective criterion to value drugs. The RCMP and ourselves use certain arbitrary values, but that does not necessarily mean, just because the value reflects one figure, that the volume corresponds. I take your point.

What I can tell you is that our drug strategy has resulted in ourselves and the RCMP getting significantly more assets. We did buy some very good state-of-the-art x-ray equipment, which we used at the Olympics and that on at least one occasion proved to be very useful. We also were able, with the moneys we received along with other departments, to upgrade our detector dog teams, and that was a good step as well.

However, in fairness, I think members of the committee would agree that enforcement itself is not the answer. We did not, but Health and Welfare, for example, used some of their assets to facilitate rehabilitation and education and that aspect of it. But we felt that we could use, efficiently, more assets, and we did get some. That has helped us, but we have a lot more work to do.

Another thing that I think is fair to point out is that we are not a department that is worried about our turf. We like to co-operate as much as possible with other law enforcement agencies, including enforcement agencies in other countries. I remember—it just pops into my mind—that, in a major seizure we made together with the RCMP in Montreal, we received assistance from the Soviet Union. I think a shipment came in from a Russian port.

So we have nothing to congratulate ourselves for necessarily, except I think we are doing a better job and it is hard to tell what volume is out there. But we are doing the best we can.

**Mr. Layton:** Continuing on the same theme, I notice that we have established our national drug strategy just less than a year ago and that you and your colleagues the

[Traduction]

**M. Layton:** Je voudrais revenir sur cette question de drogues, monsieur le ministre; car elle suscite évidemment beaucoup d'inquiétudes dans la population.

Vous affirmez dans votre déclaration que la valeur de la drogue que nous saisissons à la frontière augmente d'année en année. Puisque la valeur marchande de la drogue—je ne prétends pas la connaître mais je suppose qu'elle a probablement une relation avec le marché—peut fluctuer à ce point, serait-il plus pertinent que vous nous indiquiez le volume de la drogue saisie? Pouvez-vous nous confirmer que notre système de saisie à la frontière est plus efficace, en raison des volumes dont nous nous servons?

**M. MacKay:** Vous posez une question difficile. Comme vous le faites remarquer, il est difficile de trouver un critère parfaitement objectif pour évaluer la drogue. La GRC et nous-mêmes employons certaines valeurs arbitraires, ce qui ne signifie pas nécessairement que, simplement parce qu'une valeur est attachée à un chiffre, le volume correspond. Votre objection est fondée.

Ce que je peux vous dire c'est que notre stratégie de lutte contre la drogue a résulté en une augmentation significative de nos avoirs et de ceux de la GRC. Nous avons acheté du matériel de radiographie de très bonne qualité, dont nous nous sommes servis aux Jeux olympiques et qui s'est avéré très utile à une occasion tout au moins. Grâce aux fonds que nous et d'autres ministères avons reçus, nous avons pu améliorer notre équipe de chiens détecteurs, ce qui a constitué une autre étape importante.

Mais en toute justice, les membres du comité conviendront certainement que, en soi, l'application de la loi n'est pas la solution. Nous n'avons pas pris de mesures semblables, mais Santé et Bien-être, par exemple, a consacré une partie de ses avoirs à la réhabilitation et à l'éducation. Nous pensions que nous pouvions utiliser efficacement des fonds supplémentaires et nous en avons obtenu, un peu. Ces fonds nous ont aidés, mais il reste encore beaucoup à faire.

Il convient également de souligner que nous ne sommes pas un ministère soucieux de maintenir une chasse gardée. Nous aimons collaborer autant que possible avec d'autres organismes d'application de la loi, dont ceux d'autres pays. Je me souviens—l'incident me revient soudainement à l'esprit—que, au cours d'une saisie importante réalisée en collaboration avec la GRC à Montréal, nous avons reçu l'aide de l'Union soviétique. Je crois que l'expédition arrivait d'un port soviétique.

Nous n'avons pas nécessairement raison de nous féliciter, mais nous pensons que nous avons de meilleurs résultats qu'auparavant et qu'il est difficile de mesurer les volumes. Mais nous faisons de notre mieux.

**M. Layton:** Dans le même ordre d'idées, je remarque que nous avons établi notre stratégie nationale de lutte contre la drogue il y a un peu moins d'un an et que vous

[Text]

Secretary of State for External Affairs and the Solicitor General, I think, are directly involved. Maybe others are indirectly involved as a control committee or task force.

Is there the equivalent in other parts of the world, and are we working in any sort of network to try to reduce the supply as well as the demand?

**Mr. MacKay:** Yes, we are co-operating more and more with other countries. Canada, as I think Miss Nicholson touched on peripherally, is gaining a considerable amount of goodwill and influence in other countries by setting up customs and excise regimes and co-operating in enforcement techniques with Caribbean countries.

We had a very large convention not many months ago, the the Customs Co-operation Council, CCC, and my deputy minister is heading up this world-wide organization. So we are doing reasonably well in co-operating not only with other agencies but indeed with other countries for this common purpose.

**Mr. Cassidy:** I welcome the Minister and the material he has given us, which is very helpful.

I have a couple of specific things to comment on and then some general comments that arise out of them.

Partly I want to mention the case of Wilfred and Caroline Buelow, because of the fact that I initially worked on that through my constituency office. I give credit to my constituency assistant, Fred Gloger, who was involved and kind of pushed this thing through the ministry, etc.

• 2110

**Mr. MacKay:** You did a lot of things yourself to advance their case.

**Mr. Cassidy:** And I was involved with it as well. Then *The Journal* cottoned on to it and somehow they forgot to mention me, so I am going to mention myself here.

I also thank you, Mr. Minister, for having eventually taken it up personally and gotten the solution. This was the case of the couple with the motor home which had been seized, who had gotten into all kinds of Catch-22 situations.

With respect to that case, the Catch-22 was that at a time when they were suddenly having to deal with an unexpected and devastating court case involving drugs, they failed to notify the ministry within 30 days of the motor home being seized that they wanted it back. This prevented, according to the department's interpretation of the law, any further opportunity to get back this major family asset. It resulted in what certainly appeared to be a bad decision, and I do not think it made the department look very good either.

[Translation]

et vos collègues, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures et le Solliciteur général, si je ne m'abuse, y avez participé directement. D'autres personnes y ont peut-être aussi participé indirectement, au sein d'un comité de contrôle ou d'un groupe de travail.

Retrouve-t-on la même chose ailleurs dans le monde et oeuvrons-nous au sein d'un réseau quelconque pour essayer de réduire l'offre aussi bien que la demande?

**M. MacKay:** Oui, nous collaborons de plus en plus avec d'autres pays. Le Canada, comme l'a mentionné en passant M<sup>lle</sup> Nicholson, je crois, obtient une collaboration et une influence de plus en plus grande à l'étranger en établissant dans les Antilles des régimes de douane et accise et en collaborant avec ces pays en ce qui concerne les techniques d'application de la loi.

Nous avons eu un congrès très important il y a quelques mois au Conseil de coopération douanière, organisme mondial que dirige mon sous-ministre. Nous obtenons donc d'assez bons résultats en matière de collaboration non seulement avec d'autres organismes mais aussi avec d'autres pays pour atteindre ce but commun.

**M. Cassidy:** Je souhaite la bienvenue au ministre et je le remercie de la documentation qu'il nous a fournie et qui nous est très utile.

J'aimerais formuler quelques observations sur des points précis, puis ajouter les observations générales qui en découlent.

Je mentionne l'affaire de Wilfred et Caroline Buelow, parce que, au départ, je m'y suis intéressé dans mon bureau de circonscription. Je rends hommage au travail de mon adjoint, Fred Gloger, qui y a participé et qui a notamment fait avancer cette cause au ministère.

**M. MacKay:** Vous avez beaucoup fait vous-même pour faire avancer cette cause.

**M. Cassidy:** En effet. Puis, *The Journal* s'est emparé de l'affaire et a oublié de me mentionner, alors je le fais moi-même ici.

Je vous remercie, monsieur le ministre, de vous être finalement intéressé personnellement à la question et de l'avoir réglée. Il s'agit de ce couple dont la roulotte avait été saisie et qui s'est retrouvé dans toutes sortes de situations sans issue.

Dans cette histoire, l'imbroglie tenait au fait que, aux prises soudainement à une poursuite inattendue et dévastatrice pour une affaire de drogue, ces gens ont oublié d'avertir le ministère dans les 30 jours qui ont suivi la saisie de la roulotte qu'ils voulaient récupérer. Selon l'interprétation de la loi donnée par le ministère, ils ne pouvaient récupérer cet avoir familial important, en l'absence de ce préavis. Il en est résulté ce qui est sans doute apparu comme une mauvaise décision et qui n'a pas fait bien paraître le ministère, selon moi.

[Texte]

Do you anticipate some changes in legislation in order to provide a needed element of discretion in cases like that so that other people do not caught in this Catch-22 situation?

**Mr. MacKay:** That case has been very illustrative of some of these longstanding difficulties. As you know, Mr. Cassidy, that 30-day appeal provision has been in there since when the department was first created. I guess it is there because most people who feel aggrieved at such a circumstance want to do something about it right away. For most people it seems, as a rule of thumb, that 30 days has proven to be a reasonable amount of time. But I am not so sure that it is, and I would welcome comments from the committee to see if perhaps one might explore maybe extending that if it seems practical, or, as you indicate, maybe put in more discretion, because we were only able to change that situation by a somewhat unorthodox administrative move that allowed us not only to give back the motor home but also to give it back in proper condition.

**Mr. Cassidy:** If in general the 30-day rule works, then it seems to me that what is needed is some kind of discretion. If somebody comes back and says, hey, you seized a TV set from me six months ago, and they want it back now, and by that time it has been disposed of, to some extent people take their chances. You cannot exercise discretion when the good is not there. In this particular case these people had been moving heaven and earth to find a way to get their motor home back once they had been acquitted of the case in which they had been accused.

**Mr. MacKay:** You and other members, when we were making wholesale changes in the Customs Act, did it thoroughly, but there were a lot of changes. I am not sure, and I will ask one of my officials, but maybe in making considerable changes in the customs legislation we may inadvertently have removed a bit of discretion. Is that the case?

**Ms Batchelor:** Yes. There did appear under the former Customs Act to be some discretion there, but there is some question among the legal people as to the extent of the discretion or what it meant, because it had never been used. So I think when the amendments to the Customs Act came around, and the new act came in, since it had never been used it was removed. There is no discretion at the present time.

**Mr. Cassidy:** May I say that in this particular case I think the department had the option to have applied the previous act, which would have ensured that reasonable justice was done in that particular case, and might have gotten this one sorted out sooner. I regret the advice which appears to have come from officials on that particular one. But I think this matter should be looked at again.

I go on now to a second case, which I raised with you, Mr. Minister, which I think is illustrative of a more general problem, and perhaps is a more common

[Traduction]

Prévoyez-vous apporter des modifications à la loi afin de laisser place à une certaine part de jugement discrétionnaire dans des situations comme celle-là, afin que d'autres personnes ne soient pas prises dans un tel imbroglio?

**M. MacKay:** Cette histoire illustre très bien quelques-unes des difficultés de longue date. Comme vous le savez, monsieur Cassidy, la disposition d'appel dans un délai de 30 jours existe depuis que le ministère a été créé. À mon avis, elle existe parce que la plupart des gens qui se sentent lésés veulent faire quelque chose tout de suite. Pour la plupart des gens, ce délai de 30 jours s'est avéré raisonnable, règle générale. Mais je ne suis pas convaincu qu'il l'est en réalité et je me réjouirais que le comité examine la possibilité de le prolonger ou, comme vous l'indiquez, de laisser une certaine place à la discrétion, parce que nous n'avons pu corriger la situation que grâce à une mesure administrative pas tout à fait orthodoxe qui nous a permis non seulement de remettre la roulotte mais aussi de la remettre en bon état.

**M. Cassidy:** Si cette règle des 30 jours fonctionne généralement, il me semble qu'il faut donc une certaine dose de discrétion. Si quelqu'un se présente et déclare, vous avez saisi mon téléviseur il y a six mois et je veux le récupérer maintenant, et que entre-temps, l'appareil a été aliéné, cette personne court des risques. Il est impossible de faire preuve de discrétion quand le bien n'est plus là. Dans mon exemple, les gens avaient fait des pieds et des mains pour trouver un moyen de recouvrer leur roulotte après avoir été acquittés.

**M. MacKay:** Vous et les autres membres, quand on a apporté des changements globaux à la Loi sur les douanes, avez été minutieux, mais les changements étaient nombreux. Je n'en suis pas certain, et je le demanderai à l'un de mes fonctionnaires, mais il se pourrait qu'en modifiant considérablement la Loi sur les douanes nous ayons enlevé un peu de discrétion. Est-ce exact?

**Mme Batchelor:** Oui. Il semblait exister une certaine dose de discrétion dans l'ancienne Loi sur les douanes, mais les avocats s'interrogent sur l'ampleur de ce pouvoir discrétionnaire ou sur son sens, parce qu'il n'a jamais été utilisé. Ainsi, quand les modifications ont été apportées à la Loi et que la nouvelle loi a été adoptée, on a éliminé ce pouvoir parce qu'il n'avait jamais servi. Il n'y a pas de discrétion actuellement.

**M. Cassidy:** Puis-je affirmer que, dans ce cas précis, le ministère aurait pu appliquer l'ancienne loi, ce qui aurait garanti que justice aurait été faite et aurait apporté une solution plus rapidement. Je regrette l'avis qui semble être venu des fonctionnaires dans cette affaire. Mais je pense qu'on devrait se pencher à nouveau sur la question.

Je passe maintenant à un autre cas, que je pense avoir soulevé avec vous, monsieur le ministre, et qui illustre un problème plus général et peut-être plus courant. Je pense

[Text]

problem. I raised the case of Ms Wendy Backhouse, from Mississauga, a young woman who was in Australia on a working holiday. She met a young man just prior to returning from her lengthy period of work in Australia, and they decided to get engaged. She came back floating on air and hit Vancouver customs. After a great deal of dispute, she was eventually allowed very grudgingly to keep the engagement ring she had been given, after she had paid something like \$550 in penalties, duties, etc., on a ring that was valued at about \$650. On top of that, she has apparently gone into your books as a smuggler, and therefore—you have these computerized profiles of people now—every time she crosses the border you are going to say watch out for that lady; she is a real potential criminal.

• 2115

Now, I raised that with you personally, Mr. Minister, after it appeared in the press, and my wife, who does not often enter these things, phoned the young woman in Mississauga. She was really upset about it. But first, what have you done about that specific case?

**Mr. MacKay:** We have remitted the penalty we charged. We have had a re-evaluation of it. I do not know which one of my officials is intimately familiar with it. I do not like to speculate, because I do not have all the facts. I do not want to put anything on the record I am not sure about, but I do know we have moved to relieve the situation by restoring or refunding the penalty, Mr. Cassidy.

**Mr. Cassidy:** She is still paying a substantial amount to bring in the ring, is that right?

**Mr. MacKay:** At the present time I think she has still been assessed the duty on the ring.

The term "smuggler" troubles me too. It is like the old 30-day discretionary period. It is an argot that is used in the department; it is a descriptive word. It is not necessarily as pejorative as it sounds, but it certainly does have an ominous ring to it. When you bring something in without paying the duty on it, without properly declaring it, you are classified as being a "smuggler". I think we should try to find a more suitable term.

**Mr. Cassidy:** Let us be specific in the case of this young woman. Is she still on your list as a smuggler or whatever you are going to call it when you sanitize the term, or have you taken her off your list?

**Mr. MacKay:** I am not aware of exactly what we have done yet on that, Mr. Cassidy. It is of fairly recent vintage, and I intend to follow it up. But the first thing I arranged to have done was to have the penalty refunded to her, but as in the Buelow case, I am going to look at it closely and see what the proper thing is to do here.

[Translation]

au cas de M<sup>me</sup> Wendy Backhouse, de Mississauga, une jeune femme partie travailler quelque temps en Australie. Elle a rencontré un jeune homme peu avant de rentrer de son long séjour en Australie, et ils ont décidé de se fiancer. Elle était au septième ciel jusqu'à ce qu'elle se heurte aux douanes de Vancouver. Après de longues discussions, elle a finalement réussi à conserver la bague de fiançailles reçue en cadeau, non sans avoir déboursé quelque 550\$ en pénalités, droits de douane et que sais-je sur une bague d'une valeur d'environ 650\$. Par-dessus le marché, elle figure apparemment dans vos registres des fraudeurs et par conséquent—vous avez désormais ces profils informatisés des gens—chaque fois qu'elle traverse la frontière, vous vous dites, attention à cette femme, c'est un vrai malfaiteur en puissance.

Je vous en ai parlé personnellement, monsieur le ministre, après que cette histoire ait été publiée dans les journaux, et ma femme, qui ne s'occupe pas souvent de ces histoires-là, a téléphoné à cette jeune dame à Mississauga. La dame était vraiment furieuse. Qu'avez-vous fait à propos de ce cas précis?

**M. MacKay:** Nous avons remboursé les pénalités que nous avions imposées. Nous avons effectué une réévaluation. Je ne sais pas qui, dans mon entourage, connaît bien cette histoire. Je ne veux pas me perdre en conjectures, parce que je n'ai pas tous les faits. Je ne veux pas faire de déclaration officielle quand je ne suis pas certain, mais je sais que nous avons pris des mesures pour corriger la situation en remboursant les pénalités, monsieur Cassidy.

**M. Cassidy:** Elle paie encore une somme assez importante pour faire entrer la bague au pays, n'est-ce pas?

**M. MacKay:** À l'heure actuelle, je pense qu'elle doit toujours payer des droits de douane sur la bague.

Le terme «fraudeur» m'agace un peu. C'est comme la période discrétionnaire de 30 jours. C'est un jargon qu'on emploie au ministère; c'est un terme descriptif, pas nécessairement aussi péjoratif qu'il en a l'air, mais qui a certainement une mauvaise connotation. Quand vous faites entrer un objet sans payer la douane, sans le déclarer correctement, on vous qualifie de «fraudeur». Je crois que nous devrions trouver un terme plus approprié.

**M. Cassidy:** Soyons précis, dans le cas de cette jeune femme. Son nom figure-t-il encore sur votre liste des fraudeurs ou peu importe le terme que vous emploieriez pour vous donner bonne conscience, ou a-t-il été supprimé de cette liste?

**M. MacKay:** Je ne sais pas exactement ce que nous avons fait à ce propos, monsieur Cassidy. C'est un cas assez récent, et j'ai l'intention de voir ce qu'il en est advenu. Mais j'ai d'abord pris des mesures pour que les pénalités lui soient remboursées. Tout comme dans le cas des Buelow, je surveillerai la situation de près et verrai ce qu'il convient de faire.

[Texte]

**Mr. Cassidy:** Okay. Let me go a step further, because I think there is a problem in terms of both the perception of the department and the way the department reacts in cases like this. I do not think it should have to come to the Minister after a newspaper and a Member of Parliament pick it up, that the department routinely picks these things up and says hey, we blew it. I think this is a case where the department should be prepared to say they did blow it, and to apologize. That should be done by the administrative chiefs of the department, and again should not just depend on the Minister's intervening.

Let me take that a little bit further and make a few suggestions here. It really provoked me to think about the rules. I travel back and forth across the borders myself and I have been grilled by the truth squads at the border, and they can be quite intense. When we came back from New Zealand, I was very glad I had declared \$148 worth of goods, because if I had not, I think the young woman who was the customs officer would have stripped me to the bone to make sure I had conformed.

In the first place, it seems to me there are problems in terms of training the customs officers. I appreciate they have a difficult job to do, but they are dealing with Canadians and foreigners, but mainly Canadians, who for the most part are law-abiding. They may make mistakes from time to time, but for the most part they are law-abiding and deserve, I think, to be treated with respect.

The second thing is that I know you are an administrative department; nonetheless, your operational people deal with the rules and therefore come up against the kinds of anomalies that create problems. I will give a simple example. You can bring in a 40-ounce bottle of liquor, but as I recall, under your rules you cannot bring in a 25-ounce bottle of liquor and a bottle of wine. Legally, that does not count. So every time a customs officer says sure, go ahead, that customs officer is exercising a discretion and could in fact seize one of those bottles. Now it does not take too much flexibility to change that.

• 2120

I believe the rules with respect to the \$100 and \$300 limits should be re-evaluated from time to time because of changing money values. It can then be a deliberate decision from the finance side, the policy side, that you do not want the limits to go up as quickly as the cost of living. It should not be left there without being examined on a regular basis.

For administrative reasons, people might be more prone to being straightforward about what they are taking if there was a known rule that there was a modest flat rate to be paid on the excess and it was just routine. For example, if you had \$120 worth of goods, you could declare it and pay 15% or 20% on the extra \$20 and not

[Traduction]

**M. Cassidy:** Très bien. Laissez-moi aller un peu plus loin, parce qu'il existe selon moi un problème quant à la perception du ministère et à la façon dont le ministère réagit dans des situations comme celle-là. Je ne pense pas qu'elle devrait aller jusqu'au ministre après qu'un journal ou qu'un député s'emparent de l'histoire, que le ministère découvre ses erreurs dans le cours normal de ses opérations et convient qu'il s'est trompé. Je crois que le ministère devrait être prêt à convenir qu'il s'est trompé et à s'excuser. Les autorités administratives du ministère devraient s'en charger au lieu que le ministre ait à intervenir.

Permettez-moi de formuler quelques suggestions. Je me suis vraiment senti provoqué quand j'ai commencé à réfléchir aux règlements. Je traverse les frontières assez souvent et j'ai été moi-même bombardé de questions par les escadilles de la vérité à la frontière, et ces gens-là peuvent être plutôt acharnés. Quand nous sommes rentrés de la Nouvelle-Zélande, je me suis félicité d'avoir déclaré 148\$ de marchandises, parce que si je ne l'avais pas fait, la jeune douanière m'aurait fouillé de fond en comble pour s'assurer que je respectais le règlement.

Premièrement, il me semble que la formation des douaniers laisse à désirer. Je sais bien qu'ils doivent accomplir un travail difficile, mais ils ont affaire à des Canadiens et à des étrangers, surtout à des Canadiens, pour la plupart respectueux de la loi. Les voyageurs se trompent de temps à autre, mais pour la plupart, ils observent la loi et méritent, selon moi, qu'on les traite avec respect.

Deuxièmement, je sais que vous êtes un ministère administratif; néanmoins, votre personnel de l'exploitation a affaire aux règlements et, par conséquent, se bute à des anomalies qui occasionnent des problèmes. Je vous donnerai un exemple bien simple. On peut rapporter une bouteille d'alcool de 40 onces, mais si je me souviens bien, pas une bouteille d'alcool de 25 onces et une bouteille de vin. Légalement, c'est interdit. Par conséquent, chaque fois que le douanier nous laisse passer, il fait preuve de discrétion et pourrait bien saisir l'une de ces bouteilles. Il ne faut pas beaucoup de souplesse pour agir autrement.

Je crois que les règlements concernant les limites de 100\$ et de 300\$ devraient être réévalués de temps à autres, parce que la valeur de l'argent évolue. Le secteur financier, le secteur des politiques, peut décider délibérément que les limites ne doivent pas augmenter aussi rapidement que le coût de la vie. Il ne faudrait pas que les choses en restent là sans être examinées périodiquement.

Pour des raisons administratives, les gens seraient peut-être plus enclins à dire la vérité à propos de ce qu'ils ramènent s'il était bien connu que de modestes droits de douane sont imposés sur les montants excédentaires. Par exemple, celui qui aurait des marchandises d'une valeur de 120\$, pourrait le déclarer et payer 15 p. 100 ou 20 p.

[Text]

use up your \$300 deduction. I do not believe that option is available now.

The next thing is that people often come back from holidays without much money in their pockets. I do not believe the department accepts credit cards.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Mr. Cassidy:** Oh, it does. Is that routine?

The next thing is when valuable goods are taken across the border, there can be problems taking them back. Mr. Minister, I believe you know that personally, through a friend of yours, as you were describing to me the other day. I think the system by which cameras, typewriters, portable computers and that kind of thing are registered as Canadian needs to be looked at, so people do not inadvertently make mistakes, bearing in mind that travel across into the United States and back is awfully routine for a lot of Canadians, both on business and on holidays.

The next thing is that you do depend on voluntary compliance, but it seems to me it would be very helpful if a greater effort was made on a more consistent basis to make sure that Canadians are aware of the rules with which they are expected to comply with respect to bringing goods back into Canada. For example, every time a passport is issued it should not be that difficult to have incorporated in every Canadian passport a one- or two-page summary of Canadian customs rules so people know the common situations. They might also have warnings of situations that create difficulty—for example, the question of family heirlooms and of wedding gifts, which, as the Minister knows, creates particular problems for people from ethnic communities.

Secondly, I do not know to what extent there is material available and travel agents are encouraged to give out a short brochure on customs which basically would fit into the airplane ticket of every traveller leaving Canada. As you are sitting a bit bored or in your second hour waiting in the terminal to change planes somewhere down in the States or in Europe, you will leaf through it and realize you forgot about that. There is material in travel agents' offices which is looked at routinely, so there is material available and quite visible.

Normally people pass the Canadian side when they drive across the border to the United States without stopping. But if there was a display that said "Information About Customs For Your Return" and you could pick up the brochure just by stopping for half a second, people who anticipated they would be making some purchases might voluntarily pick that up and be more likely to comply.

You may be doing some of those things now. I am not the critic for Revenue or for Customs, but I think those were some things that crossed my mind fairly quickly as

[Translation]

100 sur les 20\$ supplémentaire sans toucher à sa franchise de 300\$. Je ne pense pas que cette possibilité soit offerte actuellement.

Ensuite, les gens reviennent souvent de vacances les goussets plus ou moins vides. Je ne crois pas que le ministère accepte les cartes de crédit.

**M. MacKay:** Mais si.

**M. Cassidy:** Vraiment. Est-ce courant?

Quand on apporte des biens de valeur à l'étranger, il peut être difficile de les ramener. Monsieur le ministre, je crois que vous le savez pertinemment vous-même, d'après ce qui est arrivé à un de vos amis et que vous m'avez raconté l'autre jour. Il faut examiner les formalités par lesquelles les appareils photo, les machines à écrire, les ordinateurs portatifs et autres sont enregistrés comme canadiens, pour que les gens ne commettent pas des erreurs par inadvertance et en tenant compte du fait qu'il est tout à fait courant pour bien des Canadiens de traverser la frontière américaine, par affaire ou agrément.

Le régime repose sur l'obéissance volontaire, mais il me semblerait très utile de s'efforcer davantage de faire connaître les règlements que les Canadiens sont censés observer quand ils ramènent des marchandises au Canada. Ainsi, chaque fois qu'on émet un passeport, il ne devrait pas être très difficile d'y incorporer un résumé d'une ou deux pages des règlements canadiens en matière de douane, pour que les gens connaissent les situations communes. Il pourrait aussi y avoir des avertissements au sujet de situations délicates—par exemple, la question des bijoux de famille et des cadeaux de mariage qui, comme le sait le ministre, pose des difficultés particulières aux membres des communautés ethniques.

Je ne sais pas dans quelle mesure il existe de la documentation, dans quelle mesure les agents de voyage sont encouragés à distribuer de courtes brochures sur les douanes avec les billets d'avion de tous ceux qui sortent du Canada. Quand on en est à sa deuxième heure d'attente entre deux avions aux États-Unis ou en Europe, on jeterait un coup d'œil sur cette documentation pour prendre connaissance de ce qu'on a oublié. Il existe dans les agences de voyage de la documentation qu'on consulte fréquemment. Cette documentation existe donc et est assez facile à trouver.

Normalement, les gens passent sans s'arrêter de l'autre côté de la frontière canadienne quand ils traversent aux États-Unis. S'il y avait un panneau indiquant «Renseignements sur les douanes au retour» et que l'on pouvait prendre la brochure en s'arrêtant une seconde à peine, ceux qui prévoient faire quelques achats s'arrêteraient peut-être volontairement pour en prendre un exemplaire et respecteraient probablement encore davantage les règlements.

Il se peut que certaines de ces suggestions se soient déjà matérialisées. Je ne suis pas le critique du ministère du Revenu ni des Douanes, mais voilà quelques suggestions

[Texte]

ways as avoiding such problems as the problems of Miss Backhouse.

**Mr. Warner:** On the Backhouse affair, are there more details? Mr. Minister, do you know more about this case so that can you talk in more detail on it?

**Mr. MacKay:** As Mr. Cassidy has said, I know this young woman came in with her engagement ring. She was interviewed by one of our people. I would like to read the report very carefully before I start speculating on all of the reasons. There are usually conflicting versions here. But we moved, as we do when there are areas of doubt, to see if we could be of assistance. Under the circumstances, I asked my officials to remit any penalty. I am still looking at the case to see if there is anything else that is appropriate.

• 2125

I appreciate the comments Mr. Cassidy has made. They are very good and very constructive. We are looking at a video, for example, on aircraft. We think that might be appropriate to show passengers on trans-Atlantic flights. We are looking for better ways to disseminate material, so people will be more prone to pick it up. There is lots of it lying around, but most people do not bother picking it up for various reasons. We have not gone to an outside review mechanism yet, but we have established a more objective standard within our department to investigate complaints travellers have against the treatment they have received.

I want to underline that I think by and large the overwhelming majority of our people are doing a good job. They are exercising discretion. When you consider the tremendous volume of people who come across our borders—I guess the laws of permutations and combinations—there are going to be some unfortunate circumstances. I think I mentioned that I came across the border late one night with a couple of T-shirts in the back of my car years ago and got into a violent argument with a customs officer because he was having a bad night and so was I. These things happen. They are just human dynamics. We are trying to eliminate these situations. Whenever we see a case where common sense was not used, or if there are mitigating circumstances, our instincts are to try to be helpful.

We are bound by pretty rigid administrative rules, because as you have noted yourself, we are administrators. We do not make the law; we have to enforce it. But whenever there is flexibility, whenever there is a bit of equity we can exercise, we do it. We appreciate members and others, people like yourself, coming forward and pointing out these things. We would like to think we would do it anyway, but it never hurts to have a Member of Parliament emphasize these things.

[Traduction]

qui me sont venues assez rapidement à l'esprit pour éviter des problèmes du genre de celui qu'a connu M<sup>lle</sup> Backhouse.

**M. Warner:** Au sujet de l'affaire Backhouse, avez-vous des détails? Monsieur le ministre, savez-vous autre chose et pouvez-vous nous donner des précisions?

**M. MacKay:** Comme l'a déclaré M. Cassidy, je sais que cette jeune femme est arrivée avec sa bague de fiançailles. Elle a été interrogée par l'un de nos douaniers. J'aimerais lire le rapport attentivement avant de faire des conjectures sur les motifs. Il y a habituellement des versions contradictoires. Mais nous avons agi, comme nous le faisons quand il subsiste un doute, pour voir ce que nous pouvions faire. Dans les circonstances, j'ai demandé aux fonctionnaires de rembourser toute pénalité. J'examine encore la situation pour déterminer si d'autres mesures s'imposent.

Je remercie M. Cassidy pour ses suggestions. Elles sont très bonnes et très constructives. Nous songeons par exemple à un vidéo susceptible d'être projeté dans les avions. Nous pensons qu'il conviendrait peut-être aux passagers des vols transatlantiques. Nous cherchons de meilleurs moyens de diffuser la documentation, pour que les gens soient plus enclins à en prendre. Il en traîne beaucoup un peu partout, mais la plupart des gens ne s'y intéressent pas, pour diverses raisons. Nous n'avons pas encore fait appel à un mécanisme d'examen externe, mais nous avons établi une norme plus objective au sein du ministère afin de faire enquête sur les plaintes des voyageurs au sujet de la façon dont ils ont été traités.

Je tiens à souligner que, dans l'ensemble, la vaste majorité de nos employés font du bon travail. Ils exercent leur bon jugement. Quand on considère la quantité phénoménale de personnes qui traversent nos frontières—selon les lois de la permutation et des combinaisons, je crois—il se peut qu'il y ait des incidents regrettables. Je crois avoir déjà mentionné la fois où j'ai traversé la frontière un soir avec quelques chandails de coton dans le coffre et où j'ai eu une prise de bec assez violente avec le douanier qui passait une mauvaise nuit tout comme moi. Ces choses-là arrivent. C'est humain. Nous essayons d'éliminer ces situations. Chaque fois que nous voyons une situation où le bon sens a été relégué aux oubliettes ou qu'il y a des circonstances atténuantes, nous sommes naturellement portés à essayer d'être utiles.

Nous sommes liés par des règlements administratifs assez rigides parce que, comme vous l'avez souligné vous-même, nous sommes des administrateurs. Nous ne faisons pas les lois, nous les appliquons. Mais chaque fois qu'il existe une marge de manoeuvre, chaque fois que nous pouvons faire preuve d'équité, nous le faisons. Nous nous réjouissons que des membres et d'autres, des gens comme vous, fassent ressortir ces aspects. Nous aimerions penser que nous agirions de toute façon de notre propre chef, mais il n'est pas inutile qu'un député les souligne.

[Text]

In the case of this young woman, I think in order to facilitate matters we treated her contact with her Member of Parliament as an official notification that she wished to appeal. So whenever we can bring ourselves within an administrative fiat, we will do it if it will help the person involved.

**Mr. Cassidy:** Let me go a bit further than that. I had a case in which my wife was involved, bringing some heirlooms back from her mother's estate. Her mother was still alive, but was kind of disbursing her things because she moved into a nursing home. She contacted the office of customs in London by telephone and was told it was not necessary to have a valuation on these goods; it would not be a bad idea, but it was not required. Being a somewhat cautious type, she did get them valued, and when she came to the customs here the valuation was required by the officer, who had discretion, contrary to the information coming from London. Secondly, the valuation certificate she had in her possession was rejected as being unacceptable on the grounds it had not been notarized, which is a pretty extreme exercise of discretion.

You are right, Mr. Minister. Most people cross with no problems, but a 1% error rate when you have 100 million people crossing the borders every year is a million Canadians, and most of those are Canadians coming back into this country. A million Canadians out of a population of 25 million is a lot of people, and they remember these things for three or four years as well. They are not forgotten.

I wonder whether in your staff training you cannot, for example, have the wedding ring story. I mentioned the problems of people from India, Hong Kong, places like that, who have large extended families, and they go home. It is the custom for the bride to be given, in many cases, family heirlooms which literally have no value in the minds of the people giving them. They may have a commercial value in the market, but for the people giving and receiving them they have no value at all.

• 2130

I had a very difficult case like this of a young Chinese woman who came back with her mother from Hong Kong and got hit at the border. Much of the stuff was seized, and it took a couple of years to get it back. There again, if you want a constructive suggestion, there should be some way by which in the case of dispute like that there can perhaps be some polaroid photographs taken and a bonding process so that the individual can retain possession of the goods, even if there is some dispute to be settled as to whether or not they are dutiable or some other administrative procedures need to be followed.

**Mr. MacKay:** We will certainly take those suggestions seriously. We will try to impress on our people that they should use discretion, but I think as well we have to

[Translation]

Dans le cas de cette jeune dame, afin de faciliter les choses, nous avons considéré son contact avec son député comme une demande d'appel officielle. Ainsi, chaque fois que nous pouvons trouver une justification administrative, nous nous en servons, si cela aide la personne en cause.

**M. Cassidy:** J'irai un peu plus loin. J'ai vu un cas, mettant en cause ma femme, qui rapportait des bijoux de famille appartenant à sa mère. Ma belle-mère vivait encore, mais elle avait dû être placée dans un foyer. Ma femme a téléphoné aux Douanes à Londres et s'est fait dire qu'il n'était pas nécessaire de faire évaluer les biens; ce n'était pas une mauvaise idée, mais ce n'était pas nécessaire. Étant de nature plutôt prudente, elle les a fait évaluer et, quand elle est arrivée aux Douanes ici, le douanier lui a demandé le certificat d'évaluation, puisqu'il avait le pouvoir de le demander contrairement à ce qu'on avait prétendu à Londres. Le douanier a refusé le certificat d'évaluation, sous prétexte qu'il n'était pas notarié, ce qui est une drôle de manière de faire preuve de discrétion.

Vous avez raison, monsieur le ministre. La plupart des gens traversent la frontière sans difficulté, mais un taux d'erreur de 1 p. 100 quand 100 millions de personnes traversent la frontière chaque année, représente tout de même un million de personnes, dont la plupart sont des Canadiens qui rentrent au pays. Un million de Canadiens, sur une population de 25 millions de personnes, et ils se souviennent de l'accueil pendant trois ou quatre ans. Ces choses-là ne s'oublient pas.

Je me demande si vous ne pourriez pas raconter l'histoire de la bague de fiançailles au cours de la formation de votre personnel. J'ai parlé des problèmes des gens qui viennent de l'Inde, de Hong Kong, d'endroits de ce genre où les familles sont très nombreuses. Il est coutume que la future mariée reçoive des bijoux de famille qui n'ont littéralement aucune valeur dans l'esprit des gens qui les donnent. Ils ont peut-être une valeur commerciale sur le marché, mais pour ceux qui les donnent et qui les reçoivent, ils n'ont absolument aucune valeur.

J'ai vu un cas de ce genre très compliqué. Une jeune Chinoise, qui arrivait au pays en provenance de Hong Kong en compagnie de sa mère s'est fait arrêter à la frontière. La plupart des biens ont été saisis et il a fallu quelques années avant de les récupérer. Si vous voulez une autre suggestion constructive, il faudrait que dans des litiges de ce genre on prenne des photographies des biens et qu'il existe un mécanisme d'entreposage en douane, pour que le voyageur puisse recouvrer son bien, même s'il y a un différend à régler à propos des droits de douane ou que d'autres formalités administratives doivent être remplies.

**M. MacKay:** Nous considérerons certainement ces suggestions attentivement. Nous essaierons de faire comprendre à nos employés qu'ils doivent faire preuve de

[Texte]

seriously look at informing people who have these well-established traditions of taking jewellery back and forth, for reasons that relate to their culture, that they are more aware of our procedures so they do not have the same kind of trepidation that I have seen in some cases where... They assume that our customs people are draconian, that they would not get any sympathy, that their only recourse is to try to conceal or be less than frank about what the situation is. Lots of people run into difficulty simply because they are not forthright and honest when they come in, and do not tell our customs people what the situation is.

**The Chairman:** Thank you, Mr. MacKay. I will go to Mrs. Collins.

**Mr. Cassidy:** May I just ask one final question on that point, Mr. Chairman?

**The Chairman:** All right.

**Mr. Cassidy:** What outreach does your department have now with the Indian, the Chinese, the Fijian, the Philippine, some of the Middle Eastern and Arab communities in Canada, specifically to try and resolve that particular problem? Or has there been any?

**Mr. MacKay:** We do advertise in the ethnic press, but in light of what you say, I think we will probably have to see if we are getting enough of this information out to these groups. But we do make an effort to be helpful and to bend over backwards literally when people are unfamiliar with our procedures.

But every once in a while, Mr. Cassidy, we get a horror story. Whether it is a just a combination of circumstances, or the fact that someone maybe comes off a flight that is, as Mr. Gallup said, a high-risk country or sometimes a mistaken identity, sometimes these things are quite bizarre. But when we do make mistakes, we try to make redress.

I have asked our people to institute a policy so that when people are searched for good reason and they are found to be absolutely innocent, that they be put up in a hotel, that they be given a little bit of consideration because we are in a fairly serious business at times and our people do have to deal with apprehended drug shipments, and sometimes mistakes are made. We try increasingly to be more helpful when these mistakes happen and we will continue to try to do so.

**Mrs. Collins:** I guess I want to follow along some of the same line of questioning. I must say that I recently had the opportunity of bringing a case not dissimilar to Mr. Cassidy's to the Minister's attention where I felt the young woman had certainly been unfairly treated. And I appreciate the alacrity with which you and your staff responded.

**Mr. MacKay:** Was that the coat?

**Mrs. Collins:** Yes, the coat. But it does bring to mind, because that issue was a young woman who had been

[Traduction]

discrétion, mais nous devons aussi songer sérieusement à informer les gens qui ont cette habitude bien ancrée de transporter des bijoux, pour des motifs culturels, afin qu'ils connaissent mieux nos formalités et qu'il n'y ait pas autant d'émoi que dans certains cas où... Les gens supposent que les douaniers sont sévères, qu'ils ne recevront aucune sympathie, que leur seul recours est d'essayer de cacher des choses ou de ne pas être très francs. Bien des gens mettent les pieds dans le plat simplement parce qu'ils ne sont pas francs et honnêtes quand ils entrent au pays, parce qu'ils ne disent pas la vérité à nos douaniers.

**Le président:** Merci, monsieur MacKay. Je cède la parole à M<sup>me</sup> Collins.

**M. Cassidy:** Puis-je poser une dernière question à ce sujet, monsieur le président?

**Le président:** Très bien.

**M. Cassidy:** Quels contacts a votre ministère actuellement avec les Indiens, les Chinois, les Fidjiens, les Philippins, certaines communautés du Moyen-Orient et des pays arabes au Canada pour essayer de résoudre ce problème? Y a-t-il des contacts?

**M. MacKay:** Nous publions des annonces dans les journaux ethniques, mais à la lumière de ce que vous dites, nous devons probablement examiner la situation pour voir si nous communiquons des renseignements suffisants à ces groupes. Nous essayons d'être utiles et nous tentons littéralement l'impossible quand les gens ne connaissent pas nos façons de procéder.

Mais de temps en temps, monsieur Cassidy, nous nous trouvons au milieu d'une horreur, qui résulte parfois simplement des circonstances ou du fait que quelqu'un descend d'un avion qui, comme le dit M. Gallup, arrive d'un pays à risque élevé ou qu'il y a erreur sur la personne. Parfois, les situations sont assez bizarres. Mais quand nous commettons une erreur, nous essayons de la réparer.

J'ai demandé à nos employés d'instaurer une politique telle que, les gens fouillés, pour une bonne raison et absolument blanchis, soient logés à l'hôtel et reçoivent des marques de considération; notre travail est très sérieux parfois et nos employés doivent savoir comment agir quand on soupçonne l'arrivée de drogue et que des erreurs sont alors parfois commises. Nous essayons de plus en plus d'être utiles lorsque ces erreurs se produisent et nous continuerons de le faire.

**Mme Collins:** Je voudrais poser des questions dans cet ordre d'idées. J'ai eu l'occasion récemment de soumettre à l'attention du ministre un cas semblable à celui qu'a évoqué M. Cassidy et où je pensais que la jeune femme en question avait certainement été traitée de manière injuste. Et je vous sais gré de l'empressement avec lequel vous et votre personnel avez réagi.

**M. MacKay:** L'histoire du manteau?

**Mme Collins:** Oui, le manteau. Il s'agit d'une jeune femme dont les effets avaient été volés en Europe et qui

[Text]

robbed of her possessions in Europe and all she had was the coat on her back, which she had bought several months earlier and it was still... When she got to customs, the problems ensued. But because the coat had been worn for several months... I mean, I have always had the view that one should at least assess clothing on the basis of being used. Why is it always assessed on the value of its purchase, if you can show the purchase was made several months earlier? Do you have a way of doing this assessment?

**Mr. MacKay:** I do not know if I can answer that. Like you, I thought there would be some depreciation.

**Mr. Gallup:** It is six months or more.

**Mrs. Collins:** One would have thought so, yes.

**Mr. MacKay:** Six months or more. That is just an arbitrary rule.

**Ms Batchelor:** No, that is the law.

**Mr. MacKay:** That is the law. Okay.

**Ms Batchelor:** But in a sense it is a kind of tariff, in that if you are bringing personal effects back you must have been out of the country for six months or more and the good must have been in your possession and used for six months prior to your return. So if you are out for four months and you buy your coat the first day, the law says that it is as though it were new. So there is no depreciation in circumstances like that.

• 2135

**Mrs. Collins:** I am sure that you and I would see the irony of that situation. I realize that it is the law, but to me it does not make a lot of sense.

**Mr. MacKay:** Some of these things do have to be changed—there is no question about it—but we do not have within our own department always the options to make these changes. It is more often the province of the Finance Department to do it.

I often wonder when we are going to have a look at the value of cars that are being brought in. That has to be looked at now in view of the escalating cost of automobiles. We are maybe going to have to have a look at the limits, as Mr. Cassidy suggested.

**Mrs. Collins:** That was really my other question, the limits. I know that they were increased—I cannot remember—a few years ago, but they still seem to be awfully low and unreasonable. What are those limits based on? What is the criterion?

**Mr. MacKay:** They are based on revenue loss. They are based, I suppose, on standards in other countries. I really cannot tell you. I guess it is just a rough evaluation of what seems to be appropriate.

**Mrs. Collins:** In whose minds, though?

[Translation]

n'avait plus que son manteau, acheté quelques mois plus tôt et qui était encore... Quand elle est arrivée aux douanes, les problèmes ont commencé. Mais parce que le manteau avait été porté quelques mois... Enfin, j'ai toujours pensé que l'on devrait au moins évaluer les vêtements en tenant compte du fait qu'ils ont été portés. Pourquoi toujours les évaluer en fonction du prix d'achat, si on peut faire valoir que l'achat a été effectué des mois auparavant? Avez-vous un moyen de faire cette évaluation?

**M. MacKay:** Je ne sais pas si je peux répondre à cette question. Je suppose qu'il y a un certain amortissement.

**M. Gallup:** Six mois ou plus.

**Mme Collins:** C'est ce que j'aurais cru, en effet.

**M. MacKay:** Six mois ou plus. Il s'agit simplement d'une règle arbitraire.

**Mme Batchelor:** Non, c'est la loi.

**M. MacKay:** Pardon, c'est la loi.

**Mme Batchelor:** En un sens, c'est une espèce de droit de douane puisque si vous ramenez des effets personnels au pays, vous devez avoir séjourné à l'étranger pendant six mois ou plus et les biens doivent être en votre possession et avoir été portés pendant six mois avant votre retour au pays. Donc, si vous partez à l'étranger quatre mois et que vous achetez votre manteau le premier jour, il est considéré comme neuf en vertu de la loi. Il n'y a donc pas de dépréciation dans ces circonstances.

**Mme Collins:** Je suis sûre que vous et moi voyons l'ironie de la situation. Je me rends compte que c'est ce que dit la loi, mais cela me semble absurde.

**M. MacKay:** Certaines choses doivent être changées, c'est certain, mais notre propre ministère n'a pas toujours la possibilité de le faire. Cela relève plus souvent qu'autrement du ministère des Finances.

Je me demande souvent quand nous nous pencherons sur la valeur des voitures qui entrent au pays. Il faut s'y intéresser étant donné la flambée des prix dans ce secteur. Il faudra peut-être voir les limites, comme M. Cassidy l'a proposé.

**Mme Collins:** C'était justement mon autre question, les limites. Je sais qu'elles ont été haussées il y a quelques années, mais elles me semblent toujours bien peu raisonnables. Sur quoi sont-elles fondées? Quel est le critère?

**M. MacKay:** Elles sont fondées sur les pertes de revenus. Je suppose que dans d'autres pays elles se fondent sur des normes. Je ne peux vraiment pas vous le dire. Je crois que ce n'est qu'une évaluation approximative du montant approprié.

**Mme Collins:** Par qui?

[Texte]

**Mr. MacKay:** In the minds of the Minister of Finance and his officials and in the minds of some of our people, I suppose. It is a somewhat collective decision and I am not necessarily defending it, but obviously, as inflation and other factors become more and more an element of these things, they will have to be looked at.

**Mrs. Collins:** There is no automatic review? How does that process work?

**Mr. Gallup:** It is a periodic review.

**Mr. MacKay:** It is a periodic review, Mr. Gallup tells me. But when was the last time we took a look at it?

**Mr. Gallup:** The last change was two years. . .

**Mrs. Collins:** The major changes were in 1983. There is no considered automatic indexing or any automatic review to take inflation into account?

**Mr. MacKay:** Not that I am aware of, but—

**The Chairman:** Is it a representation that the limit should be increased to \$500 here?

**Mrs. Collins:** Oh, at least, for your annual.

**Mr. MacKay:** We will take that as a representation.

**Mrs. Collins:** I find, of course, that there still is a lot of confusion in people's minds about the implications of the free trade agreement and what you can bring back, and I just thought it might be worth while to clarify that. Certainly from my understanding the exemptions still apply, but if you brought back as of January 1, 1989, when the tariff goes off skis, for example. . . So if you go to the States and buy a \$1,000 pair of skis, what happens?

**Mr. MacKay:** There is no big change. You would still have to pay the federal sales tax, for example, and the duty.

**A witness:** For the first two years.

**Mrs. Collins:** Why would there be duty?

**Mr. MacKay:** Because you are beyond the limit.

**Mrs. Collins:** But you would not pay duty. There is no more duty after January 1, 1989, on skis.

**The Chairman:** If there is no duty on the item, then the only thing would be sales tax. Is that not correct?

**Mr. MacKay:** That is right on the amount of sales tax, but you are still looking at the exemption for certain types of goods.

**Mrs. Collins:** You take \$300 off, so you would have \$700 left and you would then have to pay if there is. . . I have forgotten if there is a wholesale tax on skis.

[Traduction]

**M. MacKay:** Par le ministre des Finances et ses collaborateurs et certains membres de notre personnel, je suppose. C'est une décision prise plus ou moins collectivement et je ne la défends pas nécessairement, mais il est évident qu'il faudra revoir la question pour tenir compte de l'inflation et d'autres facteurs de plus en plus importants.

**Mme Collins:** Il n'y a pas d'examen automatique? Comment cela fonctionne-t-il?

**M. Gallup:** Il y a un examen périodique.

**M. MacKay:** M. Gallup me dit qu'il s'agit d'un examen périodique. Quand vous êtes-vous penché là-dessus la dernière fois?

**M. Gallup:** Le dernier changement a été apporté il y a deux ans. . .

**Mme Collins:** Les changements les plus importants ont été effectués en 1983. N'y a-t-il pas d'indexation automatique ou d'examen automatique pour tenir compte de l'inflation?

**M. MacKay:** Pour autant que je sache, non. . .

**Le président:** Demande-t-on que la limite soit portée ici à 500\$?

**Mme Collins:** Au moins, pour la limite annuelle.

**M. MacKay:** Nous tiendrons compte de cette information.

**Mme Collins:** Je constate évidemment qu'il y a beaucoup de confusion dans la population au sujet des répercussions de l'entente du libre-échange et de ce que l'on pourra rapporter des États-Unis, et je pense qu'il serait bon d'apporter des éclaircissements. D'après ce que je comprends du moins, les exemptions s'appliquent toujours, mais si après le 1<sup>er</sup> janvier 1989, date à laquelle le tarif sur les skis est supprimé, par exemple. . . Si on se rend aux États-Unis après cette date et que l'on achète une paire de skis de 1,000\$, qu'arrivera-t-il?

**M. MacKay:** Il n'y a pas beaucoup de changements. Il faudrait quand même verser la taxe de vente fédérale, par exemple, et les droits.

**Un témoin:** Pendant les deux premières années.

**Mme Collins:** Pourquoi y aurait-il des droits de douane?

**M. MacKay:** Parce que ce montant dépasse la limite.

**Mme Collins:** Mais l'on ne peut pas acquitter de droits de douane, étant donné qu'il n'y en aura plus après le 1<sup>er</sup> janvier 1989 sur les skis.

**Le président:** Dans ce cas, il faudra payer simplement la taxe de vente n'est-ce pas?

**M. MacKay:** C'est exact en ce qui a trait au montant de la taxe de vente, mais il y a quand même certains produits qui sont exemptés.

**Mme Collins:** On déduit 300\$, il reste donc 700\$ et il faudrait payer alors. . . J'ai oublié s'il y a une taxe au niveau du grossiste sur les skis.

[Text]

**Ms Batchelor:** If you had bought nothing else but a \$1,000 pair of skis and the skis were duty-free, then you could use your \$300 exemption for sales tax. So you would be required to pay sales tax on \$700 worth of the skis, if that was the only thing you purchased.

**Mr. Gallup:** That is presuming that the skis were made and manufactured in the United States.

**Ms Batchelor:** Yes, presuming that they are of U.S. origin.

**Mr. MacKay:** You see why we still need customs agents.

**Mrs. Collins:** I have read an article recently about the implications for customs officials. Just what kind of planning are you doing, and how will you train your officials to cope with the changes?

**Mr. MacKay:** We have a small task force now that is looking at some of these changes. Of course, as has been mentioned before, we are still going to have to be looking for sales tax and for third countries of origin. Our people will still have the same duties to perform in conjunction with immigration.

• 2140

As I was mentioning earlier, there does not seem to be an obvious decrease in the need for our customs and immigration personnel, just because of the implementation of the free trade agreement. Their duties will be somewhat different, but we will still require almost as many of them.

**Mrs. Collins:** It would seem to me helpful to increase the exemptions at the same time the free trade agreement comes in.

**Mr. MacKay:** Yes, that is something that may very well be appropriate. Our department, right from the beginning of these negotiations, has been working closely with other departments, with respect to the complications and technicalities of these kinds of situations and tariff items. We have been close to this.

There are certain expectations out there that have to be gently brought into perspective. I think a lot of people feel that they can go across the border to the United States and probably buy a lot more things with fewer complications than is actually the case. We will have to, without in any way diminishing the advantages and the benefits of the arrangement, economically point out to them that there are still certain requirements that they will have to meet.

**Mrs. Collins:** My final question is with regard to the criteria that you use in the establishment of customs facilities at new airports. Pemberton Airport, with the new system being put in by DOT, will have the capability now of bringing in flights from Seattle—in fact, that is where we hope to bring them in—to service the Whistler area. To make that possible it would require customs facilities. I know that you are obviously looking at that.

[Translation]

**Mme Batchelor:** Si on ne rapporte qu'une paire de skis de 1,000\$ exempts de droits, on pourra alors appliquer l'exemption de 300\$ à la taxe de vente. Il faudrait donc acquitter une taxe de vente sur une valeur de 700\$, si les skis représentent le seul produit acheté.

**M. Gallup:** On suppose alors que les skis ont été fabriqués aux États-Unis.

**Mme Batchelor:** Oui, en supposant qu'ils sont d'origine américaine.

**M. MacKay:** Vous voyez pourquoi nous avons toujours besoin d'agents de douane.

**Mme Collins:** J'ai lu récemment un article au sujet des répercussions sur ces agents de douane. Comment planifiez-vous la transition et comment formerez-vous votre personnel en conséquence?

**M. MacKay:** Un petit groupe d'étude se penche justement sur certains de ces changements à l'heure actuelle. Bien entendu, comme on l'a déjà dit, il y aura toujours la taxe de vente et les autres pays d'origine. Notre personnel aura toujours les mêmes fonctions à remplir en ce qui a trait à l'immigration.

Comme je disais plus tôt, il ne semble pas qu'on n'aura moins besoin de nos agents des douanes et d'immigration à cause de la mise en oeuvre de l'entente du libre-échange. Leurs fonctions changeront quelque peu, mais nous aurons toujours besoin d'eux en presque aussi grand nombre.

**Mme Collins:** D'après moi, il serait utile de hausser les exemptions au moment de l'entrée en vigueur de cette entente.

**M. MacKay:** Oui, cela pourrait être tout à fait approprié. Depuis le début de ces négociations, notre ministère travaille en étroite collaboration avec d'autres ministères sur les complications et technicalités de ce genre. Nous suivons la question de près.

Il y a dans la population des attentes exagérées à l'égard de cet accord. Bien des gens ont l'impression qu'ils peuvent aller acheter beaucoup plus de choses de l'autre côté de la frontière et ce n'est vraiment pas le cas. Sans diminuer aucunement les avantages et les bons points de l'entente, nous devons quand même le signaler que certaines exigences demeurent.

**Mme Collins:** Ma dernière question porte sur les critères s'appliquant à l'aménagement des installations de douanes dans les nouveaux aéroports. Grâce aux nouvelles installations du ministère des Transports, l'aéroport Pemberton pourra accueillir des vols de Seattle—en fait, c'est ce que nous espérons—pour desservir la région Whistler. Mais pour ce faire il faudrait qu'il y ait un bureau de douanes. Je sais que vous vous penchez sur la

[Texte]

Are there any kinds of objective criteria you use in assessing such requests?

**Mr. MacKay:** With some of the flexibility that we now have, pursuant to the MOU that we signed with Treasury Board for cost recovery and reprofiling some of our resources, we are in a position to look at areas like that which require customs facilities on maybe even a partial cost-recovery basis. This gives us the opportunity to provide more service under this MOU.

**Mrs. Collins:** Good. I will look forward to that. Thank you.

**Mr. Cassidy:** I have three more questions. What consultation have you had with ethnocultural groups with respect to the problems we have just discussed and which Mrs. Collins alluded to? You said said that you were doing some advertising in the ethnic press. I did not hear you say, and I say this to the officials as well, that you are actually meeting with representatives in Canada from these ethnocultural communities to try to establish to what extent there may be problems and how they can be sorted out.

I have noted down here the National Association of Canadians of Origin in India. There are also the Federation of Sikh Societies, the Chinese Canadian National Council, and so on. Mr. Minister, you are familiar with some of these groups on a local basis and they have national organizations. They would be delighted and I think would be very anxious to try to be co-operative if in fact an effort was made by the department to sit down with them from time to time. The department could ask them if there are problems with people from their communities. If so, they could be sorted out.

It may be that in addition to advertising there should be an active program of public relations in the ethnocultural press, again to try to work out some of those problems. There should be a certain amount of training for your own officers, particularly in ports of entry which have large numbers of people from these communities. This would help them become familiar with some of the specific problems that may crop up in relation to people from those particular communities.

**Mr. MacKay:** I think again you have touched on an area that we should re-examine. Mr. Gallup and Mr. Bélec tell me that we do meet with these people on a regional basis. We also attempt to recruit people from certain cultural groups so that when they come into the country they feel there are people there who understand their own cultures. We try to do this in different regions.

• 2145

Again I defer to my officials, because they have more specific knowledge than I do in this area. What do you say, Mr. Gallup?

**Mr. Gallup:** Yes, we try to make contact with these various groups. It varies from region to region, depending

[Traduction]

question bien évidemment. Y a-t-il des objectifs critères qui s'appliquent à ce genre de demandes?

**M. MacKay:** Grâce au mémoire d'entente que nous avons signé avec le Conseil du Trésor à l'égard de la récupération des coûts et la redistribution de nos ressources, nous sommes maintenant en mesure d'envisager de mettre sur pied, dans des aéroports de ce genre, des bureaux de douanes, même si la récupération des coûts est partielle. Ce mémoire accroît les possibilités à cet égard.

**Mme Collins:** Bien. Je suis impatiente que cette demande soit acceptée. Merci.

**M. Cassidy:** J'ai trois autres questions. Dans quelle mesure avez-vous consulté les groupes ethnoculturels à l'égard des problèmes que nous venons de discuter et auxquels M<sup>me</sup> Collins a fait allusion? Vous avez dit que vous placiez des annonces dans les journaux ethniques. Mais vous n'avez pas dit, vos collaborateurs non plus, que vous rencontriez des représentants de ces collectivités ethnoculturelles pour voir quels sont les problèmes et la façon de les résoudre.

J'ai pris note ici de la National Association of Canadian of Origins in India. Il y a aussi la Federation of Sikh Societies, le Conseil national des Canadiens chinois etc. Monsieur le ministre, vous connaissez certains de ces groupes au niveau local et ils ont aussi des organisations nationales. Ils seraient ravis et vous offriraient volontier leur collaboration si le ministère tentait de les rencontrer de temps à autre. Le ministère pourrait leur demander si les membres de leurs collectivités connaissent des problèmes. Dans l'affirmative, on pourrait chercher à les résoudre.

Il se peut qu'en plus de la publicité, il faille un programme de relations publiques dans la presse ethnoculturelle pour tenter d'aplanir certains de ces problèmes. Il faudrait offrir une certaine formation à vos propres agents, surtout au point d'entrée où arrivent des représentants de ces collectivités en grand nombre. Ils seraient mieux en mesure de faire face à leurs problèmes particuliers.

**M. MacKay:** Vous abordez encore un domaine sur lequel nous devrions nous pencher à nouveau. M. Gallup et M. Bélec me disent que nous rencontrons ces personnes au niveau régional. Nous tentons aussi de recruter dans les différents groupes culturels afin que ces personnes se sentent mieux comprises lorsqu'elles arrivent au pays. Nous tentons de le faire dans différentes régions.

Là encore, je demanderais à mes collaborateurs de bien vouloir répondre à cette question car ils connaissent mieux ce domaine que moi. Qu'en pensez-vous, monsieur Gallup?

**M. Gallup:** Effectivement, nous essayons de nous mettre en rapport avec ces divers groupes. Cela varie

[Text]

on the groups that are in that region of the country. We have a program whereby we send our officers into the schools, for instance, and talk to the students in schools. We also try to recruit officers from these various groups. In Toronto, for instance, we have I suppose six or seven different nationalities—Sikhs, Hindus, people from the Caribbean countries, Chinese, Japanese—and we have the same thing in Vancouver. We have quite a number of officers in Vancouver who are originally from the Orient, or their parents were from the Orient. I think we try to do this as much as possible. We are not always successful in this because quite often we get criticized because an officer of that community or that nationality, knowing the people, will then make a seizure and of course it backfires on us to some degree.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, what Mr. Gallup says is very helpful, but in going to the schools you are talking to people; I am thinking of talking with people. There are associations in the various ethnocultural groups—you know, Mr. Minister, these are people who are doctors, lawyers, ministers, small business people, trade union officials, etc., who are Canadians like you and me except they happen to come from somewhere else. I treat them with respect and sit down with them from time to time, particularly in areas where problems appear to be cropping up. After two or three questions I am still not hearing you say that you hear me and that you will try to do that.

**The Chairman:** But he does hear you. Why do you not get the answer later?

**Mr. Cassidy:** Okay.

**Mr. MacKay:** I do hear you and we will re-evaluate and assess this situation. We have to be very careful, I suppose. It goes without saying that in doing this we do not cast any implications that by talking to them we are singling them out as being potential offenders. That will not be our *modus operandi* at all. What you are saying is make sure you talk with people who have these kinds of customs that could exacerbate their problems when they come into the country—that we make a special effort to tell them that—

**Mr. Cassidy:** No, you need to hear from them what the problems are, not just tell them what to—

**Mr. MacKay:** Oh, we do; we hear from them and we try, as I indicated earlier, to be particularly sensitive, and we never fail to investigate any of their complaints fully.

**Mr. Cassidy:** I will pursue this a little bit later.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Mr. Cassidy:** On a related vein, Mr. Minister, you know about the Glad Day Book Store in Toronto, which is a store which imports a substantial amount of publications which relate to the gay community. I do not want to pursue this now, because the chairman tells me the time

[Translation]

selon les régions et dépend des groupes y résidant. Nous avons institué un programme et ce programme consiste à envoyer nos agents dans les écoles, par exemple, pour parler aux élèves. Nous essayons également de recruter des agents originaires de ces groupes. À Toronto, par exemple, six ou sept nationalités différentes sont représentées: les Sikhs, les Hindous, les Antillais, les Chinois et les Japonais tout comme à Vancouver. Un certain nombre de nos agents en poste à Vancouver sont originaires de pays asiatiques ou leurs parents l'étaient. Nous nous efforçons d'en recruter un maximum. Cela ne réussit pas toujours car très souvent nous nous faisons critiquer parce qu'un agent d'origine ethnique, connaissant les gens à qui il a affaire, procède alors à une saisie et cela nous retombe dessus évidemment.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, ce que dit M. Gallup est bien beau, mais les agents qui se rendent dans les écoles parlent à des gens; j'ai dit qu'il fallait discuter avec eux. Ces groupes ethno-culturels sont représentés par diverses associations—vous savez, monsieur le ministre, ces gens sont médecins, avocats, ministres du culte, entrepreneurs, syndicalistes, etc., et ils sont Canadiens comme vous et moi sauf qu'ils sont originaires d'un autre pays. Je les traite avec respect et je discute avec eux de temps à autre, surtout dans les régions où des problèmes pourraient éclater. Je vous ai posé deux ou trois questions et je ne vous ai toujours pas entendu répondre que vous m'avez compris et que vous ferez des efforts en ce sens.

**Le président:** Mais il vous a compris. Pourquoi n'essaieriez-vous pas d'obtenir votre réponse plus tard?

**M. Cassidy:** Bien.

**M. MacKay:** Je vous ai entendu et nous réexaminerons et analyserons cette situation. Mais il faut être très prudent, je suppose. Ce faisant, nous devons veiller à ne pas les transformer en délinquants potentiels si nous allons leur parler. Ce n'est pas ainsi que nous procéderons. Ce que vous me demandez, c'est de m'assurer de parler à ceux dont les coutumes sont différentes des nôtres, coutumes qui pourraient multiplier leurs problèmes lorsqu'ils arrivent au Canada; vous me demandez de veiller à leur faire comprendre que...

**M. Cassidy:** Non, vous devez écouter ce qu'ils ont à dire, pas simplement leur dire ce qu'ils...

**M. MacKay:** Oh, c'est ce que nous faisons; nous les écoutons et nous essayons, comme je l'ai dit auparavant, de nous montrer particulièrement sensibles à leurs problèmes et nous ne manquons jamais d'effectuer une enquête complète sur toute plainte qu'ils pourraient déposer.

**M. Cassidy:** Je reviendrai là-dessus un peu plus tard.

**M. MacKay:** Oui.

**M. Cassidy:** À peu près dans la même veine, monsieur le ministre, vous connaissez sans doute le Glad Day Book Store à Toronto, librairie qui importe un grand nombre de publications homosexuelles. Je ne veux pas m'attarder là-dessus, car le président me dit qu'il nous reste peu de

[Texte]

is very short. Has your department ever sat down with people from the gay community who are in business and are bringing in books or other materials which are under close scrutiny by your department to develop a certain understanding of what you are trying to do? Also a number of things they have sought to import in fact are freely available in Canada; they are perfectly legal things in Canada but they get seized by your officers. If not, would you agree to have that kind of consultation? These are people who are not trying to break the law. They find themselves being effectively accused of breaking the law because they get stuff seized. Maybe some of the stuff they bring over is over the line, but I suspect that co-operation, if you believe in voluntary compliance, will get you further than some of the confrontations taking place in this area now.

• 2150

**Mr. MacKay:** We have consulted with the gay community, as with other interest groups, in formulating these guidelines, but again I will take that as a representation. I take it as a matter of course that our officials do this, and we discuss these problems regularly. If there are situations involving disputed importations, our department officials evaluate it. We try to be objective, but ultimately we welcome eventually some kind of ruling from the courts. Again, we are administrators. We do not like to be put into the position of judges. We try to be reasonable; we try to use objective standards. I will keep in mind what you say.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, I think you have disappointed me. I understood that under free trade, if I lived in Windsor I would be able to pack the kids into the car and wander over to Detroit, get a whole lot of stuff and come in and not pay a nickel; and it would be the same thing from Ottawa to Ogdensburg or from Montreal down to Burlington or from Moncton down to Calais or from Vancouver down to Bellingham. Are you telling me that will not be the case and that I will still have to go through customs and pay all that money and that kind of thing, almost as though nothing had changed because of the free trade agreement?

**Mr. MacKay:** I am telling you there will still be certain customs requirements, and that as tariffs are phased out and as the situation evolves presumably the regime will become easier. Again, I can ask my officials to be more precise, but there will still be federal sales tax, for openers; and as for the other duties our customs people perform, they will still be doing that.

**Mr. Cassidy:** So I cannot pack the kids in the car and just wander down there and pick up what I want and bring it back, as you said.

**Mr. MacKay:** There are certain people, they say, down in Nova Scotia who do that quite regularly. They come

[Traduction]

temps. Votre ministère a-t-il consulté les entrepreneurs homosexuels qui importent des livres ou autres documents que votre ministère examine à la loupe en vue de leur faire comprendre ce que vous essayez de faire? Un certain nombre d'articles qu'ils ont essayé d'importer peuvent être achetés n'importe où au Canada; on peut se les procurer tout à fait légalement au Canada, mais ils sont pourtant saisis par vos agents. Dans la négative, accepteriez-vous de les consulter? Ils n'essaient pas d'enfreindre la loi. Ils se font en fait accuser d'enfreindre la loi car leur stock est parfois saisi. Certains articles ne sont peut-être pas du meilleur goût, mais je crois que la coopération, si vous êtes un défenseur du respect spontané des lois, donnera davantage de résultats que certaines des confrontations dont nous avons déjà été témoins.

**M. MacKay:** Lorsque nous avons établi ces lignes directrices, nous avons consulté la communauté homosexuelle ainsi que tous les groupes d'intérêts, mais là encore, je vais réexaminer la situation. Je suppose que mes collaborateurs le font d'office et nous discutons de tous ces problèmes régulièrement. Si certaines importations sont contestées, les agents du ministère examinent la situation. Nous essayons d'être objectifs, mais au bout du compte, nous préférierions que les tribunaux statuent. Nous ne sommes que des administrateurs. Nous n'aimons pas prendre la place des magistrats. Nous essayons d'être raisonnables et d'être objectifs. J'essaierai de garder ce que vous avez dit à l'esprit.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, vous m'avez déçu. J'ai cru comprendre que le libre-échange me permettrait, si je vivais à Windsor, d'aller avec mes enfants à Detroit en voiture, d'acheter un tas de choses et de rentrer au Canada sans payer un sous; et que ce serait la même chose si j'allais d'Ottawa à Ogdensburg ou de Montréal à Burlington ou de Moncton à Calais ou de Vancouver à Bellingham. Dites-vous que je ne pourrai pas le faire et que je devrai toujours payer des droits de douanes, comme si l'accord de libre-échange n'avait rien changé?

**M. MacKay:** Certaines obligations douanières demeureront et à mesure que les droits de douanes seront supprimés et que la situation évoluera, le régime deviendra sans doute plus souple. Là encore, je demanderais à mes collaborateurs de vous donner davantage de détails, mais je peux vous dire d'emblée que la taxe de vente fédérale demeurera; et nos douaniers continueront d'exercer leurs autres fonctions comme d'habitude.

**M. Cassidy:** Je ne peux donc pas mettre les enfants dans la voiture, aller à Windsor, acheter des tas de choses et les remporter au Canada, comme vous l'avez dit.

**M. MacKay:** Apparemment, c'est ce que font régulièrement certaines personnes en Nouvelle-Écosse. Ils

[Text]

back wearing several suits of clothes. But that is a risky occupation.

[Translation]

rentrent au Canada avec plusieurs costumes sur le dos. Mais ce stratagème est risqué.

**The Chairman:** The meeting is adjourned.

**Le président:** La séance est levée.

---













*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Department of National Revenue (Customs & Excise):*

R.F. Fulford, Assistant Deputy Minister, Excise Branch;  
S. Batchelor, Assistant Deputy Minister, Customs Programs Branch;  
G. Bélec, Assistant Deputy Minister, Corporate Management Branch;  
M.A. Gallup, Assistant Deputy Minister, Customs Operations Branch.

#### TÉMOINS

*Du ministère du Revenu national (Douanes et Accise):*

R.F. Fulford, sous-ministre adjoint, Accise;  
S. Batchelor, sous-ministre adjoint, Programmes douaniers;  
G. Bélec, sous-ministre adjoint, Gestion ministérielle;  
M.A. Gallup, sous-ministre adjoint, Opérations douanières.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 146

Thursday, March 17, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 146

Le jeudi 17 mars 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Main Estimates 1988-89: Votes 10 and 15 under  
NATIONAL REVENUE—Taxation

CONCERNANT:

Budget des dépenses principal 1988-1989: Crédits 10  
et 15 sous la rubrique REVENU NATIONAL—  
Impôt

---

APPEARING:

The Honourable Elmer MacKay,  
Minister of National Revenue

COMPARAÎT:

L'honorable Elmer MacKay,  
Ministre du Revenu national

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 17, 1988

(222)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 10:06 o'clock a.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Robert E.J. Layton, and George Minaker.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Elmer MacKay, Minister of National Revenue.

*Witnesses: From Revenue Canada—Taxation:* Hervé Diguer, Assistant Deputy Minister, Policy and Systems; Pierre Gravelle, Deputy Minister; R.M. Beith, Acting Assistant Deputy Minister, Legislative and Intergovernmental Affairs; Claude McDonald, Director General, Legislative and Intergovernmental Affairs; Ron Banks, Chief, Taxpayer Assistance.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Tuesday, February 23, 1988 in relation to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1989. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 2, 1988, Issue No. 140.*)

The Minister made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 12:06 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 17 MARS 1988

(222)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 10 h 06, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Robert E.J. Layton et George Minaker.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Comparait:* L'honorable Elmer MacKay, ministre du Revenu national.

*Témoins: De Revenu Canada—Impôt:* Hervé Diguer, sous-ministre adjoint, Direction de la politique et des systèmes; Pierre Gravelle, sous-ministre; R.M. Beith, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction des affaires législatives et intergouvernementales; Claude McDonald, directeur général, Direction des affaires législatives et intergouvernementales; Ron Banks, chef, Direction de l'assistance aux contribuables.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du mardi 23 février 1988 relatif au Budget principal des dépenses pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1989. (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mercredi 2 mars 1988, fascicule n° 140.*)

Le Ministre fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 12 h 06, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, March 17, 1988

• 1007

**The Chairman:** Order, please.

We are resuming consideration of the Main Estimates for 1988-89. I call votes 10 and 15 of National Revenue.

## NATIONAL REVENUE

## Taxation

Vote 10—Operating expenditures ..... \$763,482,000

Vote 15—Capital expenditures ..... \$21,444,000

**The Chairman:** The witness before us this morning is the Hon. Elmer MacKay, Minister of National Revenue. With Mr. MacKay are Pierre Gravelle, Deputy Minister; Hervé Diguier, Assistant Deputy Minister; Mr. R.M. Beith; Mr. Erle Parker; and hordes of other people who are here to support the Minister, because he probably needs support.

**Hon. Elmer MacKay (Minister of National Revenue):** Mr. Chairman, they are here to see you because your fame has spread because of your prowess in presiding over this distinguished committee. You are the attraction, not I.

**The Chairman:** There you are. How do you feel about that, Mr. Layton?

**Mr. Layton:** I am pleased to enjoy the encounter.

**Mr. MacKay:** And a happy St. Patrick's Day to all.

**The Chairman:** Mr. Minister, I believe you have some opening remarks. If you would like to proceed briefly over them then we could get on to some questions our research staff has dug up to embarrass you and to get at the real truth.

**Mr. MacKay:** With those cheery words, members of the committee, I am pleased to have an opportunity to be with you today and to discuss the 1988-89 Main Estimates for National Revenue.

Évidemment, il me fait plaisir de me retrouver ici encore une fois. Il me semble que la dernière année s'est écoulée très vite et que l'année prochaine sera même plus chargée pour le Ministère.

With your permission, I would like to address a few opening remarks, Mr. Chairman, to the committee.

J'essaierai d'être aussi bref que possible, bien que ma déclaration renferme certains renseignements que vous trouverez intéressants, je l'espère.

As indicated in the Main Estimates, we have provided for expenditures of about \$889 million for the taxation

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 17 mars 1988

**Le président:** La séance est ouverte.

Nous poursuivons notre examen du Budget principal des dépenses pour 1988-1989. Nous examinons aujourd'hui les crédits 10 et 15 du ministère du Revenu national.

## REVENU NATIONAL

## Impôt

Crédit 10—Dépenses de fonctionnement . \$763,482,000

Crédit 15—Dépenses en capital ..... \$21,444,000

**Le président:** Nous accueillons ce matin M. Elmer MacKay, ministre du Revenu national. Il est accompagné de Pierre Gravelle, sous-ministre; Hervé Diguier, sous-ministre adjoint; M. R.M. Beith; M. Erle Parker et toute une suite de fonctionnaires qui sont là pour seconder le ministre, puisqu'il en a sans doute grand besoin.

**L'honorable Elmer MacKay (ministre du Revenu national):** Monsieur le président, ils sont venus vous voir puisque vous vous êtes fait toute une renommée en raison de la maîtrise avec laquelle vous présidez cet éminent Comité. Vous êtes la vedette, pas moi.

**Le président:** Je ne vous le fais pas dire. Qu'en pensez-vous, monsieur Layton?

**M. Layton:** Je suis ravi de participer à cette rencontre.

**M. MacKay:** Et bonne journée de la St-Patrick à tous.

**Le président:** Monsieur le ministre, vous avez, je crois, préparé un exposé introductif. Si vous voulez nous le présenter brièvement, nous pourrions ensuite vous poser des questions préparées par notre personnel de recherche pour essayer de vous mettre dans l'embarras et découvrir enfin la vérité.

**M. MacKay:** Après ces doux mots de bienvenue, il me fait plaisir d'avoir l'occasion de discuter avec vous aujourd'hui du budget des dépenses de Revenu Canada (Impôt) pour 1988-1989.

I am obviously pleased to meet with you once again. It seems to me that the last year went by very fast and that the coming year will be an even busier one for the department.

Permettez-moi, monsieur le président, de présenter au Comité un bref exposé.

I will try to be as brief as possible although my statement contains much information which I hope you will find interesting.

Nous avons prévu, dans le Budget des dépenses de Revenu Canada, des dépenses d'environ 889 millions de

[Texte]

program for the fiscal year 1988-89. The authorized staffing level is 20,636 person-years.

The most visible factor affecting the department's volume of work, of course, is the number of returns filed by taxpayers. This reflects not only continuing population growth but also changes in labour force participation rates, changes in per capita income levels, and new tax initiatives by both federal and provincial governments.

Members will appreciate that the department has no control over the number of returns it must process. For example, the number of individual returns generally increases every year by about 2%.

• 1010

For the coming fiscal year, the department expects to process about 18.9 million returns—nearly 19 million—an increase of more than 400,000 over the forecast volume for 1987-88. The department is going to have to work hard to meet this challenge, but I think its record in the last year or two is an impressive demonstration of its ability to manage under restraint. It has coped with workload increases generated by growth in the filing population, and has also implemented numerous changes in legislation.

It is interesting to note that many of the technological innovations that have contributed to efficiency have also resulted in better service to our clients and have enhanced the job satisfaction of our employees. Perhaps I could briefly highlight some recent initiatives.

One of the best ways to meet taxpayers' information needs is to answer their questions before they are asked. This is the purpose of our tax guide and related publications. We are placing a major emphasis on improving their content, design and readability.

I think members of the committee may agree that the 1987 version of the T1 Guide is the best so far, and I want to acknowledge the contribution of this committee in assisting us in this regard, Mr. Chairman. Many of the improvements reflect suggestions made by taxpayers and interested organizations, including our Advisory Committee on Tax Administration. As you know, sir, this committee has encouraged this type of initiative. The guide includes samples of taxpayers' most commonly asked questions, and answers to them, complete with illustrative tax situations and calculations. It is written in plain language and larger print, and highlights tax tips, which should be a popular feature with users. Judging from media comment to date, reaction to these changes

[Traduction]

dollars pour le Programme d'imposition de l'exercice 1988-1989. Le niveau d'effectifs autorisé est de 20,636 années-personnes.

Naturellement, le nombre de déclarations produites par les contribuables est le facteur qui touche le plus le volume de travail du Ministère. Ce nombre reflète non seulement l'augmentation constante de la population, mais aussi l'évolution du taux de participation de la main-d'oeuvre, du revenu par habitant et les nouvelles initiatives fiscales des gouvernements fédéral et provinciaux.

Vous reconnaîtrez que le Ministère n'a aucun contrôle sur le nombre de déclarations qui sont produites; par exemple, le nombre de déclarations des particuliers augmente habituellement chaque année d'environ 2 p. 100.

En ce qui concerne le prochain exercice, le ministère s'attend à traiter environ 18,9 millions de déclarations, soit une augmentation de plus de 400,000 par rapport au nombre prévu en 1987-1988. Le ministère devra redoubler d'efforts afin de relever ce défi. Je pense que les réalisations du ministère au cours des deux dernières années démontrent clairement qu'il est en mesure de fonctionner en période de restrictions. Le ministère a réussi à surmonter les problèmes que présente l'augmentation de la charge de travail provenant de l'accroissement du nombre de déclarants et il a également mis en oeuvre de nombreuses modifications législatives.

Il est intéressant de remarquer que plusieurs innovations technologiques qui ont contribué à l'efficacité des activités du ministère ont également amélioré la qualité du service à nos clients et la satisfaction professionnelle de nos employés. Permettez-moi de vous exposer en quelques minutes les initiatives et les réalisations du ministère.

L'une des meilleures façons de satisfaire les besoins d'information des contribuables est de répondre à leurs questions avant qu'ils ne les posent. C'est la raison d'être de nos guides d'impôt et des publications de même nature, et nous consacrons beaucoup de temps et de soins à en améliorer le contenu, la conception et la lisibilité.

Je suis persuadé que les membres du Comité reconnaîtront que la version de 1987 du Guide T1 est la meilleure jamais produite par le ministère. De nombreuses améliorations ont été apportées à la suite de suggestions faites par les contribuables et des organismes intéressés, notamment le Comité consultatif sur l'administration fiscale du ministère. Comme vous le savez, monsieur le président, le Comité a encouragé ce type d'initiatives. Le Guide répond aux questions les plus souvent posées par les contribuables et il comprend aussi des déclarations illustrant une situation donnée et les calculs pertinents. Les Guides sont plus faciles à comprendre et ils sont imprimés en caractère plus gros; ils contiennent aussi plusieurs «tuyaux» qui devraient

*[Text]*

has been positive, and the department is working on further improvements for the 1988 guide.

An example of technological innovation relates to the handling of taxpayer inquiries received by telephone. Last year we piloted a computer-based voice-response system in the Montreal area to handle calls about the status of refunds. The test of this automated system—known as TeleRefund—was successful. About 105,000 inquiries were answered by computer response during the pilot. To protect taxpayer confidentiality, TeleRefund will provide information about the processing of a refund only if the caller provides his or her month and year of birth, social insurance number, and the amount of the refund claimed on the tax return.

Consideration will be given to phasing the system into other areas over the next few years. This would provide efficient service to the public on refund inquiries and would allow our inquiries staff to concentrate on answering tax-related questions. I might mention the department received over half a million refund inquiries over the past year.

Another of these technological innovations that will improve both efficiency and taxpayer service is the Public Enquiries Information Bank, or PEIB for short. This is a computer-based data bank, which provides inquiries staff with electronic access to information critical to their jobs, including the Income Tax Act and Regulations, Interpretation Bulletins, and departmental information circulars.

The information required to answer a taxpayer's question can be accessed on a computer terminal. Terminals can be connected to printers. So the taxpayer can even get a hard copy of the information provided. This system was developed and tested successfully here in the Ottawa District Office, and a strategy is in place for implementation on a national basis.

We are also taking steps to streamline the process by which taxpayer inquiries are handled. The questions asked of our staff range from routine to difficult to extremely complex. It is unreasonable, we think, to expect that every inquiries officer be able to field every type of question, regardless of subject matter or level of complexity. You have to be a deputy minister to do that. We are introducing a three-tiered approach to streamlining inquiries to the degree of complexity. Questions of a difficult or highly specialized nature will be referred immediately to officers on site with the appropriate experience and expertise. We think this will improve both the timeliness and accuracy of the response.

*[Translation]*

s'avérer très populaires auprès des utilisateurs. À en juger par les commentaires des médias jusqu'à maintenant, ces modifications ont été très bien accueillies; le ministère apportera d'autres améliorations au Guide de 1988.

Une innovation technologique se rapporte au traitement téléphonique des demandes de renseignements. L'an dernier, dans la région de Montréal, nous avons fait l'essai d'un système informatisé de réponses vocales aux demandes de renseignements sur les remboursements. Les essais effectués sur ce système, connus sous le nom de «Téléremboursement» ont remporté un franc succès; ce système nous a permis de répondre à 105,000 demandes de renseignement pendant la période d'essai. Afin de protéger l'aspect confidentiel des renseignements fournis par le contribuable, le système de «Téléremboursement» fournira des renseignements seulement si le demandeur précise le mois et l'année de sa naissance, son numéro d'assurance sociale et le montant du remboursement demandé sur sa déclaration.

Nous songeons à instaurer graduellement ce système dans d'autres régions au cours des prochaines années. Cela nous permettrait de donner un service efficace aux contribuables qui demandent des renseignements sur les remboursements et permettrait aux préposés de se concentrer surtout sur les questions fiscales. Permettez-moi de mentionner que le ministère a reçu plus de 500,000 demandes de renseignement sur les remboursements l'an dernier.

La Banque d'information des demandes de renseignement (BIDR) constitue une autre innovation technologique qui améliorera l'efficacité et le service aux contribuables. Il s'agit d'une banque de données informatisées qui permet aux préposés d'avoir accès électroniquement aux informations nécessaires à leur travail, notamment à la Loi et aux Règlements de l'impôt sur le revenu, au bulletin d'interprétation et aux circulaires du ministère.

Les employés, à partir d'un terminal, peuvent consulter les renseignements nécessaires pour répondre à une question du contribuable. Le terminal peut être relié à des imprimantes et ainsi le contribuable peut même obtenir par écrit les informations provenant de la BIDR. Ce système a été conçu au Bureau de district d'Ottawa et y a été mis à l'essai; nous avons déjà mis au point une stratégie d'utilisation de ce système à l'échelle nationale.

Nous prenons également des mesures en vue de rationaliser le traitement des demandes de renseignement des contribuables. Les questions auxquelles nos employés doivent répondre vont des questions courantes aux questions extrêmement complexes, sans oublier les questions difficiles. Il n'est pas raisonnable de s'attendre que chaque agent soit en mesure de répondre à toutes les questions sur tous les sujets, des plus faciles au plus difficiles. Il faut pour cela un sous-ministre. Nous utiliserons donc un méthode de répartition des demandes de renseignements à trois paliers selon le degré de difficultés des questions. Les questions difficiles ou de nature hautement spécialisée seront immédiatement

[Texte]

Still on that subject, Mr. Chairman, in 1988-89 special telephone lines will be available just to handle questions about source deductions. This new service will enable employers to contact experts in source deductions directly instead of going through the general information number.

I know committee members will agree on the importance of taxpayers' ability to rely on the accuracy of information they receive at the counter or over the telephone. The initiatives we have described should support this objective.

• 1015

I note by way of comment, Mr. Chairman, that last year the annual survey of *The Toronto Star* gave us a better grade. We appreciate this kind of initiative taken by some media people and we hope we will do even better this year.

There are a few other developments I would like to highlight for the committee before concluding. The first relates to our district office organization, which plays such an important role in serving the public. We opened a new district office in Scarborough in 1986 and another is being established in Mississauga. These offices will provide easier access to taxation services in the densely populated area of Metropolitan Toronto, which accounts for about 26% of all individual returns filed in this great province of Ontario.

In addition to services provided by district offices, the department operated 142 seasonal tax assistance centres, known affectionally as STACs, during the 1987 filing season. These STACs provide an additional opportunity to have face-to-face contact with the public at the community level.

In October of last year we implemented the on-line reassessment program on a national basis following successful testing of a pilot project. Under this automated system, simple adjustments to returns requested by taxpayers can be made instantly on the computer, which is really an interesting process to observe. Paperwork is virtually eliminated and refunds resulting from the adjustments can be issued faster. As a matter of interest, the department currently makes about 1.2 million adjustments to returns annually in response to these types of requests from taxpayers.

The problem resolution program we introduced in 1986 has continued to be highly successful in addressing complex issues and special problems taxpayers may have

[Traduction]

envoyées aux agents du Bureau en question qui sont en mesure d'y répondre à partir de leur expérience et de leurs connaissances. Nous croyons que cette méthode permettra d'améliorer la précision des réponses et de réduire le temps nécessaire pour donner la réponse.

En outre, monsieur le président, en 1988-1989, certaines lignes téléphoniques spéciales seront réservées aux questions portant sur les retenues à la source. Ce nouveau service permettra aux employeurs de communiquer directement avec des experts au lieu d'avoir à passer par le numéro général des renseignements.

Je sais que les membres du Comité reconnaissent qu'il est important que les contribuables puissent se fier à la précision des renseignements qu'on leur donne au comptoir ou au téléphone. Les initiatives que je viens de décrire doivent appuyer cet objectif.

Je vous signale en passant, monsieur le président, que le *Toronto Star* nous a donné l'an dernier une meilleure note après son enquête annuelle. Nous sommes reconnaissants aux médias d'initiatives de ce genre et nous espérons obtenir des résultats encore meilleurs cette année.

Avant de terminer, j'aimerais porter à l'attention des membres du Comité quelques autres innovations. La première porte sur l'organisation de nos bureaux de districts, car ces derniers jouent un rôle très important auprès du public. Nous avons ouvert un nouveau bureau de district à Scarborough en 1986 et nous en ouvrons un autre bientôt à Mississauga. Ces bureaux permettront aux contribuables d'avoir accès plus facilement aux services de Revenu Canada (Impôts) dans la très peuplée région métropolitaine de Toronto d'où proviennent environ 26 p. 100 de toutes les déclarations de particuliers produites en Ontario.

En plus des bureaux de district, le ministère a ouvert 142 centres saisonniers d'aide fiscale (CSAS) pendant la production de 1987. Les CSAS nous donneront l'occasion de communiquer directement et localement avec un plus grand nombre de contribuables.

En octobre 1987, nous avons lancé le programme de rectification en direct à l'échelle nationale à la suite du succès remporté par le projet-pilote. Le système automatisé permet d'apporter instantanément aux déclarations les rajustements simples demandés par les contribuables. La paperasserie est virtuellement éliminée et il est possible d'émettre plus rapidement les remboursements provenant des rajustements. Actuellement, le ministère apporte environ 1,2 million de rectifications aux déclarations par année en réponse aux demandes des contribuables.

Le Programme de solutions de problèmes, mis en oeuvre en 1986, continue à remporter beaucoup de succès pour le traitement de questions complexes et pour la

[Text]

encountered in dealing with our department. So far this year some 18,000 referrals have been handled through this program. A reporting system has been developed so that we can monitor the incidence of high-frequency problems and thereby correct weaknesses in departmental programs if needed.

Last September the department issued an information circular on scientific research and experimental development following extensive consultation with the private sector. This circular provided technical guidelines on the very complex question of eligible activities under section 37 and regulation 2900 of the Income Tax Act. I believe this will go a long way towards clarifying major definitional issues associated with this particular section of the act.

Concerns have been expressed about the timely processing of claims, as you know, and the department is taking steps to address these concerns as well. The department has been involved in the implementation of a number of legislative changes, including not only initiatives of the federal government, but also those of provincial and territorial governments. With the full support of our employees, we are adjusting to these legislative changes, I believe, very well and are continuing to provide the public with the information and services they need to respond to them.

Mr. Chairman, the past years have been challenging and the coming year will certainly be no exception. We are already in the third month of the first year of tax reform, and the impact of this major change is upon us. Source deductions under the new regime begin in July, for which both the department and employers must be ready.

Our department is working hard to ensure that the new guides, forms and informational materials are ready for the next filing season. The department is making a special effort to make these materials as simple and readable as possible, given that they are important in helping taxpayers understand the changes under tax reform. We must also adjust our systems and operating procedures and provide for the necessary training.

By the way, Mr. Chairman, I am pleased to inform members that the 1987 program is proceeding smoothly as far as processing tax returns is concerned. The first cycle of the year has been completed as of March 11. Refund cheques from this first cycle will be on the street this week and that represents one-quarter of a million refunds, averaging \$430 each. The total number of returns assessed for the first cycle was approximately 270,000, with a total of \$120 million in refunds.

The second cycle has already begun and it is also running smoothly. We expect approximately 900,000 returns and 680,000 refunds for that cycle.

[Translation]

solution de problèmes spéciaux que rencontrent les contribuables dans leurs rapports avec le ministère. Jusqu'à maintenant cette année, nous avons traité environ 18,000 renvois grâce à ce programme. Nous avons conçu un système de rapports pour que nous puissions surveiller la fréquence des problèmes courants et corriger au besoin les faiblesses des programmes ministériels.

En septembre dernier, le ministère a diffusé une circulaire d'information sur la recherche scientifique et le développement expérimental à la suite de consultations intensives avec le secteur privé. Cette circulaire exposait des lignes directrices d'ordre technique sur la question très complexe des activités admissibles en vertu de l'article 37 et du règlement 2900 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Je crois que cela sera très utile pour clarifier de graves problèmes de définition de cet article de la loi.

Certains contribuables se sont inquiétés du temps que met le ministère à traiter les demandes; ce dernier prend des mesures pour tenir compte de ces inquiétudes. Le ministère a participé à l'application de certaines modifications législatives. Ces modifications comprennent non seulement les initiatives du gouvernement fédéral, mais aussi celles des gouvernements provinciaux et territoriaux. Grâce à l'appui total des employés du ministère, nous nous adaptons très bien à ces changements et nous continuons à donner au public les renseignements et les services dont il a besoin pour tenir compte de ces modifications.

Monsieur le président, les dernières années ont été un défi et l'an prochain ne fera certainement pas exception. Nous en sommes au troisième mois de la première année de la réforme fiscale et nous ressentons déjà l'impact de cet important changement. Le nouveau régime concernant les retenues à la source commence en juillet et le ministère et les employeurs doivent être prêts.

Le ministère travaille d'arrache-pied pour s'assurer que les nouveaux guides, les nouvelles formules et les documents d'information sont prêts pour la prochaine saison des déclarations. Le ministère tient beaucoup à ce que ces documents soient simples et lisibles, parce qu'ils aident les contribuables à comprendre les modifications provenant de la réforme fiscale. Nous devons aussi rajuster nos systèmes et nos procédures et donner au personnel la formation voulue.

En passant, monsieur le président, je suis heureux de signaler aux membres du Comité que le Programme de traitement des déclarations d'impôt pour 1987 se déroule sans anicroches. Le premier cycle s'est terminé le 11 mars. Les chèques de remboursement pour ce premier cycle seront distribués cette semaine; il s'agit d'environ 250,000 remboursements d'une valeur moyenne de 430\$ chacun. Pendant ce premier cycle, le ministère a préparé un avis de cotisation pour environ 270,000 déclarations, pour un total de 120 millions de dollars en remboursements.

Le deuxième cycle est déjà en cours et progresse sans problème. Nous prévoyons recevoir environ 900,000 déclarations et envoyer 680,000 remboursements.

[Texte]

[Traduction]

• 1020

The department must also prepare for implementation of pension reform proposals. Among other things, it will be expected to calculate RRSP contribution limits and to inform taxpayers of allowable amounts for a given year. At the same time, there are ongoing challenges that will continue to be of concern. The effective management of accounts receivable remains a continuing priority, and we must build on past progress in this area. With limited resources we must also find ways of providing the level and quality of service taxpayers expect and we must deliver. At the same time, we must pay careful attention to the maintenance of a viable compliance system to protect the integrity and fairness of the system.

The security and confidentiality of taxpayer information remains of paramount importance. Much was done in the past year to strengthen what was already an excellent security system. This has included the smooth processing of some 25,000 employee reliability checks and the provision of security awareness training to our employees. There is more I could say about our recent initiatives and future plans and challenges, but I do not want to impose further on the committee's time.

I hope I have been able to convey a bit of the effort we are making to serve taxpayers during this period of major legislative change and, at the same time, of budgetary restraint. We must not forget that taxpayers ultimately foot the bill for all government programs and this gives them the right to expect a fair, efficient, equitable and professional service from their revenue department.

Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I appreciate the attention and the help you have given us in the past, and I am sure you have questions and comments on areas of special interest to yourselves, I hope my officials and I will be able to answer satisfactorily. Thank you very much.

**Mr. Layton:** I am pleased to share in the review this morning with the Minister of National Revenue and to have shared in the report he has just given us, which I think outlines the reason why Canadians across the country have more confidence today in the system for its fairness, openness and its treatment of their interests.

In posing a few questions, I apologize that they are perhaps not in an organized fashion to follow a particular sequence, but I was taken during the Minister's presentation with two thoughts. One will be addressed by our government and Parliament over the next months, namely, the question of linguistic equity and balance. I noticed that the Minister proudly announced the formation of district offices in, I think I heard, Scarborough and Mississauga, neither of which—

Le Ministère doit également se préparer à l'application des propositions en matière de réforme des pensions. Entre autres choses, on s'attend à ce que le Ministère calcule les limites des cotisations aux REER et informe les contribuables des montants admissibles chaque année. D'autre part, certains défis constants continuent à être une source de préoccupation. La gestion efficace des comptes recevables est une priorité constante et nous devons poursuivre sur notre lancée à cet égard. Compte tenu de nos ressources limitées, nous devons trouver des moyens de fournir le niveau et la qualité de service auxquels les contribuables s'attendent que nous devons leur donner. Par ailleurs, nous devons faire extrêmement attention à ce que le Programme d'observation demeure viable afin de protéger l'intégrité et l'équité du système.

La sécurité et la confidentialité des renseignements fournis par les contribuables sont d'une importance primordiale. Nous avons déjà beaucoup amélioré notre système de sécurité qui était déjà excellent. Nous avons effectué sans problème la vérification de la fiabilité de 25,000 employés et nous avons dispensé à tous les employés des cours de formation de sensibilisation à la sécurité. Je pourrais vous en dire beaucoup plus sur les initiatives récentes du Ministère, sur les plans et sur les défis à relever, mais je ne veux pas abuser de votre temps.

J'espère que j'ai pu illustrer les efforts que nous déployons pour servir les contribuables pendant cette période d'importants changements législatifs et de restrictions budgétaires. Nous ne devons jamais oublier que ce sont les contribuables qui payent la note de tous les programmes du gouvernement. Ils sont donc en droit d'attendre un service équitable, efficace et professionnel du ministère du Revenu.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de votre attention et de l'aide que vous nous avez donnée dans le passé. Je ne doute pas que vous ayez des questions et des commentaires sur les sujets qui vous touchent le plus directement et j'espère que je pourrai, avec mes fonctionnaires, y répondre de façon satisfaisante. Merci.

**M. Layton:** Je suis ravi de participer ce matin à cette rencontre avec le ministre du Revenu national et d'avoir pu écouter ce compte rendu qu'il vient de nous faire et qui explique bien que les Canadiens de tout le pays aient davantage confiance dans le système qui leur paraît plus équitable, plus ouvert et mieux conçu pour défendre leurs intérêts.

J'aimerais poser quelques questions et je vous prie de m'excuser si elles semblent s'enchaîner de façon désordonnée. Pendant l'exposé du ministre, deux questions particulières me sont venues à l'esprit. La première est celle de l'équité et de l'équilibre linguistique, question que devra examiner le gouvernement et le Parlement dans les mois à venir. J'ai remarqué que le ministre annonce avec fierté la création du Bureau de district à, sauf erreur de ma part, Scarborough et Mississauga, ni l'une ni l'autre. . .

[Text]

**The Chairman:** That is where they pay their taxes.

**Mr. Layton:** —sounded to me like they were in Quebec. I just wonder if I can ask the Minister very forthrightly whether we are receiving equal treatment in Quebec

dans les deux langues officielles. L'ordinateur est-il doté d'un système qui permet de répondre à une question en français ou en anglais? Est-ce la même ligne ou s'il y en a deux?

It is a question of language balance, Mr. Minister.

**Mr. MacKay:** Mr. Layton, I think it is a matter of record that our department has been among the leaders in providing this kind of facility, which we are all very conscious of providing. I think we have also expanded it and improved our operations in the metropolitan area of Montreal. Is that not true, Mr. Diguier?

**Mr. Herve Diguier (Assistant Deputy Minister, Policy and Systems, Revenue Canada (Taxation)):** Yes. We now have three offices instead of one.

**Mr. MacKay:** Would you care to give us the details, sir?

**Mr. Diguier:** Actually, Montreal preceded the Toronto situation, Mr. Chairman. Toronto is intended to convert to four district offices. Montreal has already been converted to three. We have one in Laval, one on the south shore, so we have three offices there.

As to the telephone inquiry system, depending on the volume we expect to receive, we do have dedicated lines. For example, in the Toronto district office, if you wish to call and wish to be responded to in French, we have a dedicated line for those calls. Of course, in districts like Montreal where the language of service can vary between English and French, the people are able to cope with either language when they answer the phone. So we have that kind of approach.

**Mr. Layton:** Second question, Mr. Chairman, as I say, not exactly in sequence: I know that the government and Revenue Canada have traditional means of penalizing or adding interest to accounts that are unpaid, and at the same time in fairness awarding interest where accounts have been prepaid or overpaid.

• 1025

Is the mechanism for keeping that interest charged or awarded relative to the commercial or competitive market? Is there a continuing motivating element to it that, if the penalty is high enough, you will borrow from the bank and pay your taxes? On the other hand, I gather that the government tends to be fair to the point of awarding as much interest as it pays. Is there any way of determining whether we are keeping up to date and speed?

[Translation]

**Le président:** Voilà où ils payent leurs impôts.

**M. Layton:** ... ne se trouvant au Québec. Je me demande si je peux demander au ministre, sans faire de détour, si le Québec aura droit au même traitement

in both official languages. Is the computer able to answer a question in French or in English? Is there a single line or are there two?

C'est une question d'équilibre linguistique, monsieur le ministre.

**M. MacKay:** Monsieur Layton, c'est un fait bien connu, je crois, que notre ministère est très conscient de la nécessité de fournir ce genre de service et a toujours donné l'exemple. Nous avons amélioré l'accès à ce service dans la région métropolitaine de Montréal. N'est-ce pas, monsieur Diguier?

**M. Herve Diguier (sous-ministre adjoint, Politiques et Systèmes, Revenu Canada (Impôt)):** Oui. Nous avons maintenant trois bureaux alors qu'il n'y en avait qu'un auparavant.

**M. MacKay:** Pouvez-vous nous donner de plus amples détails, monsieur?

**M. Diguier:** En fait, monsieur le président, nous avons ouvert ces bureaux à Montréal avant de le faire à Toronto. Il y aura dorénavant à Toronto quatre bureaux de district. Nous avons déjà décentralisé les bureaux à Montréal qui en compte maintenant trois puisqu'il y en a un à Laval et un autre sur la rive sud.

Par ailleurs, notre service de renseignements téléphoniques comportera des lignes réservées, en fonction du volume. Par exemple, si vous désirez demander des renseignements par téléphone au Bureau de district de Toronto et que vous voulez une réponse en français, vous aurez accès à une ligne réservée. Bien sûr, dans les districts comme Montréal où la langue de service peut être l'anglais ou le français, nos employés sont bilingues. Voilà donc les mesures que nous prenons.

**M. Layton:** Comme je l'ai déjà dit, monsieur le président, ma deuxième question n'est pas liée à la première. Je sais que le gouvernement et Revenu Canada ont des procédures bien établies en ce qui concerne les pénalités ou les intérêts sur les comptes en souffrance et qu'en toute justice il verse lui-même des intérêts lorsqu'il y a eu paiement anticipé ou trop-perçu.

Ces taux d'intérêt sont-ils fixés en fonction du marché? Comportent-ils un élément motivateur qui oblige tout contribuable à obtenir du crédit et à payer ses impôts si la pénalisation imposée est suffisamment élevée? D'autre part, je suppose que le gouvernement verse autant d'intérêts qu'il en paie, essayant ainsi d'être juste. Pourrait-on, d'une façon ou d'une autre, établir si ces taux d'intérêt reflètent bien les taux du marché?

[Texte]

**Mr. MacKay:** Mr. Layton, we adjust those interest rates on a quarterly basis and we try to keep them relevant to commercial rates and to the Bank of Canada rate. Yes, it is now 9%.

**The Chairman:** On a supplementary to that, I raised this matter with you earlier this year. You have apparently programmed your computers to charge daily interest and that is interesting. When a person owes you money, you send out an invoice to them and, hopefully six days later Canada Post gets the invoice to them and by that time six days' more interest is compounded. If they send you what is on the invoice, they still owe you interest and that goes on ad nauseam until time rolls us all into a ball and buries us deep. What have you done about that?

**Mr. MacKay:** It is a legislative requirement, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I was wondering what you had done about it. I know what the requirement is.

**Mr. MacKay:** We are endeavouring to try to be helpful.

**Mr. Diguier:** Mr. Chairman, we are quite familiar with the issue and you are absolutely right. You did raise it directly with the Minister. We do have what we call a tolerance level. We have two things in place. First, we try to bill you and charge you interest to the date that we expect you to get the bill from us. Second, we have—

**The Chairman:** How about an opportunity to get the money back to you?

**Mr. Diguier:** We try to plan for that, too. If you are spontaneous to our billing and if you present yourself at the bank the day you get the bill, you should experience no problem with us.

We would be remiss in not charging you interest if you hang onto the account for three or four days before deciding to go to the bank to pay it. The moment you pay it to the bank, of course, it is credited to your account, on the very day you pay it at the bank. The fact remains that we have a tolerance level built in there that I really do not care to share, at this stage, but we do have a—

**The Chairman:** You mean some people get off and some people do not.

**Mr. Diguier:** No, no—

**Mr. Layton:** Dollars or days.

**Mr. Diguier:** Mr. Chairman, in dollars really. It is meant not to inconvenience taxpayers with what the chairman is suggesting—small bills for 52¢ or \$1.75. We do not do that and we certainly do not do it currently.

**The Chairman:** Have you ever thought about amending the act or getting the Minister of Finance to bring in

[Traduction]

**M. MacKay:** Monsieur Layton, nous rajustons ces taux d'intérêt trimestriellement qui sont fixés en fonction des taux bancaires et du taux d'escompte de la Banque du Canada. Ce taux est actuellement de 9 p. 100.

**Le président:** A ce sujet, je voudrais revenir sur une question que je vous ai posée un peu plus tôt cette année. Vous avez apparemment programmé vos ordinateurs de façon à percevoir un intérêt journalier, ce qui ne manque pas d'intérêt. Lorsque quelqu'un vous doit de l'argent, vous lui envoyez une facture qui lui parvient, espérons-le, six jours plus tard et doit dès lors rajouter six jours d'intérêts supplémentaires. Si cette personne vous envoie le montant qui figure sur la facture, elle vous doit toujours de l'intérêt et ainsi de suite *ad vitam aeternam* jusqu'à ce que nous soyons tous ensevelis. Qu'avez-vous fait pour régler ce problème?

**M. MacKay:** La loi nous y oblige, monsieur le président.

**Le président:** Qu'avez-vous fait à ce sujet? Je sais ce que la loi exige.

**M. MacKay:** Nous nous efforçons d'aider ceux qui se trouvent dans cette situation.

**M. Diguier:** Monsieur le président, nous connaissons bien la situation et vous avez absolument raison. Vous en aviez effectivement parlé au ministre. Nous avons établi ce que nous appelons un seuil de tolérance. Nous avons mis deux mécanismes en place. Premièrement, nous essayons d'établir la facture à la date à laquelle nous nous attendons à ce que vous la receviez. Deuxièmement, nous avons...

**Le président:** Vous pourriez l'établir également à la date à laquelle cet argent est susceptible de vous parvenir, non?

**M. Diguier:** Nous essayons de le prévoir également. Si vous allez à la Banque le jour même où vous recevez notre facture, vous ne devriez avoir aucun problème.

Nous manquerions à notre devoir si nous ne vous demandions pas d'intérêts, si vous gardiez votre facture trois ou quatre jours avant d'aller à la Banque la payer. Évidemment, votre compte est crédité le jour même où la facture est payée. Le fait demeure que nous avons établi un seuil de tolérance que je n'entends pas développer ici, mais nous avons...

**Le président:** Vous voulez dire que certains s'en tirent et d'autres pas.

**M. Diguier:** Non, non!

**M. Layton:** En dollars ou en jours?

**M. Diguier:** En dollars, monsieur le président. Nous ne demandons rien aux contribuables si la facture est de 52¢ ou de 1,75\$, comme le suggère le président. Nous ne procédons pas ainsi.

**Le président:** Avez-vous envisagé de modifier la loi ou de demander au ministre des Finances de la modifier

## [Text]

amendments to the act so that your statement is good for, say, 15 days or 30 days, much the same as other people do who send invoices?

**Mr. MacKay:** Mr. Chairman, I think this is something we should take a look at. As you know, it goes against the cash management thrust of finance these days where we are trying to—

**The Chairman:** I know, but they all decide—you use the Post Office to send things out.

**Mr. Layton:** Mr. Chairman, there is a cost-benefit factor here. Obviously, there is this tolerance, but at the same time, if it could be clean and sharp, there probably would be as much saving to have it clean and sharp as there would be with all of the follow-ups.

**Mr. MacKay:** I agree we should be looking at it and I am sure we have people who are looking at it. On the other hand, as more people are encouraged to make their payments to financial institutions where it is feasible to do so, this eliminates the problem. Is there anything you would care to add, Mr. Diguier?

As usual, Mr. Chairman, you have touched upon a very sensitive and pertinent point.

**Mr. Layton:** Minister, further to my questioning, in last year's hearings, you indicated the amount of overdue accounts would be down to \$2.9 billion in 1987, reduced by approximately by \$330 million. These are accounts that are not disputed by taxpayers, they are just unpaid. Have you achieved your \$2.9 billion maximum, or target, that you set out? What would it be for this coming year?

**Mr. MacKay:** We have achieved some gains in this regard. I will see if I can get more data for you. The size of the average account outstanding has come down. Have you got any of those figures handy, Mr. Diguier? For 1987 we are looking at \$3.2 billion, and in 1988, relatively speaking, the forecast is actually an increase.

• 1030

The closing inventory does indicate that there is a rise in the amount that is outstanding. Again the revenues are up as well, so proportionately it is not as discouraging as it appears. Some of these accounts reflect some economic difficulties from several years back, and we are trying to collect these accounts in such a way that it will inflict minimum difficulties on corporations and people who are trying to make a recovery from the difficulties they had three or four years ago. As I indicated in my opening remarks, we recognize that this is a very sensitive and important area for us to work on.

**Mr. Diguier:** If I might add this, Mr. Chairman, the trend line in accounts receivable showed until 1985—

## [Translation]

pour que votre facture puisse être payée dans les 15 ou 30 jours, comme le veut l'usage?

**M. MacKay:** Monsieur le président, je crois que nous devrions nous pencher sur cette question. Comme vous le savez, de nos jours, nous faisons très attention à la gestion de la trésorerie. . .

**Le président:** Je le sais bien, mais vous envoyez des tas de documents par la poste.

**M. Layton:** Monsieur le président, il faut tenir compte des coûts et des avantages. Il est bon manifestement qu'il y ait ce seuil de tolérance, mais si les règles étaient claires et sans bavure, autant d'économie serait réalisée.

**M. MacKay:** J'en conviens, nous devrions nous pencher sur cette question et je suis sûr que certains s'y penchent déjà. En revanche, le problème devient caduc, lorsque les gens sont de plus en plus encouragés à effectuer leurs paiements auprès des établissements financiers lorsqu'ils le peuvent. Avez-vous quoi que ce soit à ajouter à ce sujet, monsieur Diguier?

Vous avez touché là un point très délicat, comme d'habitude, monsieur le président.

**M. Layton:** Monsieur le ministre, lorsque je vous en ai parlé l'année dernière, vous avez dit que le montant des comptes en souffrance seraient ramenés à 2,9 milliards de dollars en 1987, soit une diminution d'environ 330 millions de dollars. Ces comptes ne sont pas contestés par les contribuables, ils demeurent tout simplement impayés. Ce chiffre tient-il toujours? Que sera-t-il pour cette année?

**M. MacKay:** La situation s'est améliorée. Je ne sais pas si je pourrais obtenir davantage de données à ce sujet, mais je peux vous dire que le montant des comptes en souffrance a diminué. Avez-vous ces chiffres avec vous, monsieur Diguier? En 1987, ce chiffre s'est établi à 3,2 milliards de dollars, et nous prévoyons une augmentation pour l'année 1988.

D'après les derniers chiffres que nous avons en main, les comptes en souffrance ont augmenté. Cependant, les recettes ont augmenté également, si bien que proportionnellement parlant, la situation n'est pas aussi décourageante qu'il semble à première vue. Certains de ces comptes témoignent de difficultés économiques éprouvées par certains contribuables il y a quelques années, et nous essayons de recouvrer cet argent de façon à imposer le moins de gêne financière possible aux entreprises et à ceux qui essaient de se remettre des difficultés qu'ils ont éprouvées il y a trois ou quatre ans. Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, cet aspect des choses est très délicat et important.

**M. Diguier:** Si vous me le permettez, monsieur le président, la courbe des comptes débiteurs était, jusqu'en 1985. . .

[Texte]

**Mr. MacKay:** They peaked in 1985, I think.

**Mr. Diguier:** —actually a constant rise in accounts receivable, a very substantial rise. I think the economic difficulties of 1983-84 contributed to that high interest rate period all Canadians experienced in those early 1980s. The fact is that we desperately needed more resourcing to address this rise in collections. We were funded with additional resources in 1985 to address that growing rise in receivables. So as a result of addressing it in 1985 and 1986, we have stopped the growth. It is fair to say that it is capped in the \$3.5 billion range.

It is also fair to say that in terms of percentages—in other words, the accounts receivable inventory at a given year end; March 1 is the traditional way of looking at this—our percentage of receivables is forecast at 3.7% for March 31, 1988, whereas if you look at March 31, 1985, the accounts receivable in terms of gross revenue by our department was 4.5%. In that sense I think we have done rather well, but the fact remains that the numbers are higher, it is quite true, Mr. Chairman.

**Mr. MacKay:** Mr. Chairman, the department has reached a milestone in terms of gross collections. It is over \$100 billion this year for the first time, which is up between 10% and 13%. When you relate that increase and look at the trend lines, as Mr. Diguier has said, we see in 1984-85, as a percentage of accounts receivables, gross collections of 4.5%. This year, taking into account the entire picture, it is down to 3.6%. So the trend line is going down.

**Mr. Layton:** Mr. Minister, when we take into account that this increase in revenues, I would imagine, is largely as a result of new taxpayers with more people at work, it means there are more individual returns to be processed.

**Mr. MacKay:** Oh, yes, there are considerably more individual returns.

**Mr. Layton:** As a percentage of numbers of returns, again it would—

**Mr. MacKay:** But it is a problem.

**The Chairman:** Perhaps I can get into that question of returns. Our indications are that it is costing you \$331.9 million to process 18.9 million returns for a cost of each return of \$17.53. How many of those returns are involved in rebates for refundable sales tax, for example, where the total possible refund is \$50 and it is costing us \$17.53 to handle the return? Where are we getting off on some of these things? Are we spending almost as much money to give the money to people as we give them? Have you done an analysis on that cost factor to determine whether or not this is a realistic way of making a social transfer?

**Mr. MacKay:** The child tax credits, refundable sales tax and so on, as you pointed out, Mr. Chairman, are social transfers.

[Traduction]

**M. MacKay:** Elle a atteint un sommet en 1985, je crois.

**M. Diguier:** ... en hausse constante, une hausse assez importante. Je crois qu'on peut attribuer ces taux d'intérêt élevés qu'ont dû subir tous les Canadiens au début des années 80 aux difficultés économiques que le pays a connues en 1983-1984. À l'époque, nous avions besoin désespérément de ressources accrues pour nous permettre de percevoir cet argent. Nous avons reçu des ressources supplémentaires en 1985, ce qui nous a permis de mettre un terme à cette hausse. Le montant des comptes en souffrance a plafonné aux alentours des 3,5 milliards de dollars.

Exprimé en pourcentage, à la fin de l'année, c'est-à-dire au 1<sup>er</sup> mars, le nombre de comptes en souffrance s'établira à 3,7 p. 100 au 31 mars 1988, alors qu'au 31 mars 1985, il était de 4,5 p. 100. Nous nous en sommes donc relativement bien sortis, même si le montant de ces comptes a augmenté, monsieur le président.

**M. MacKay:** S'agissant des perceptions brutes, le ministère a connu cette année une année record, monsieur le président. Elles dépassent 100 milliards de dollars cette année pour la première fois, soit une augmentation qui se situe entre 10 p. 100 et 13 p. 100. La courbe dont parlait M. Diguier, qui se situait à 4,5 p. 100 en 1984-1985, est maintenant à la baisse et se situe aux alentours de 3,6 p. 100.

**M. Layton:** Monsieur le ministre, cette progression des recettes est sans doute attribuable à l'augmentation du nombre de nouveaux contribuables, ce qui entraîne un plus grand nombre de déclarations de revenu.

**M. MacKay:** Oh, oui, le nombre de déclarations de revenu a considérablement augmenté.

**M. Layton:** Exprimé en pourcentage, là encore. . .

**M. MacKay:** Mais cela nous donne du fil à retordre.

**Le président:** Permettez-moi d'en parler. D'après les chiffres que nous avons pu obtenir, il vous en coûte 331,9 millions de dollars pour traiter 18,9 millions de déclarations, soit 17,53\$ par déclaration. Combien de ces déclarations ne demandent que le remboursement de la taxe de vente, par exemple, c'est-à-dire 50\$, alors qu'il vous en coûte 17,53\$ pour les traiter? Comment rentrons-nous dans nos frais? Dépensons-nous presque autant d'argent pour donner aux gens cet argent que nous leur donnons? Avez-vous analysé ces coûts pour savoir si cette façon d'effectuer des transferts sociaux est réaliste?

**M. MacKay:** Le crédit d'impôt pour enfant, le crédit d'impôt remboursable au titre de la taxe de vente, etc., relèvent de la catégorie des transferts sociaux, comme vous l'avez dit, monsieur le président.

[Text]

[Translation]

• 1035

As you say—I have not seen that particular statistic, but I am sure it is correct—it is costing us some money to do it that way. I do not know at this point how we could do it any more efficiently. We are becoming, as I indicated in my opening remarks, more efficient and more automated. Perhaps we can get into electronic transfers and that sort of thing later on down the line. But we still have to process a tremendous amount of paper.

**Mr. Diguier:** It has had added considerably to the intake of returns as a result of the sales tax credit. Even more importantly, the child tax credit has added to our volume tremendously.

**The Chairman:** How much of your volume is involved with situations where people are not positive taxpayers and they are really filing a return for no purpose other than to get these social transfers?

**Mr. Diguier:** We have those numbers. I do not have them at hand. I would venture a guess that we are probably speaking of something in the order of three million returns. It would be perhaps that much for new returns that would not normally be filed. As you will understand I am sure, Mr. Chairman, a student, for example, may claim the sales tax credit and would file a return only for that \$50 amount.

**The Chairman:** I think someone ought to do a study on whether this way of handling it is in any way efficient. It seems to me you are really a department designed to collect revenue, not a department designed to become a Welfare Canada. There are other departments, such as National Health and Welfare, that are pretty used to mailing out cheques to people.

**Mr. MacKay:** You are absolutely right. We have talked about this before.

**The Chairman:** They mail out cheques to people; the same people who get child tax credits also get family allowances. I wonder if there is not a better method through National Health and Welfare to handle this than through the Income Tax Act, which is not really designed for it. I wondered whether you had made a study on that.

**Mr. MacKay:** That is a good point. There has been consultation. There is a certain amount of statistical sharing with National Health and Welfare.

I understand 1,500,000 returns for the taxation year it was brought in... it was 1978, and in that year it was 1,500,000. The federal sales tax for 1986 was 450,000. We obviously have to give you more data on this, Mr. Chairman, and we will do so.

Comme vous le dites—bien que je n'aie pas vu de chiffres à cet effet, mais je suis sûr que vous avez raison—cette façon de procéder nous coûte de l'argent. Pour le moment, je ne suis pas sûr que nous puissions le faire d'une manière plus rentable. Comme je l'ai fait valoir dans ma déclaration d'ouverture, nous devenons de plus en plus rentables, et nos systèmes sont de plus en plus automatisés. Peut-être pourrions-nous un peu plus tard avoir recours aux transferts électroniques. Mais nous devons toujours traiter une montagne de papiers.

**M. Diguier:** Le crédit d'impôt au titre de la taxe de vente a amplifié le nombre de déclarations. Ce volume s'est étoffé aussi considérablement avec le crédit d'impôt pour enfant.

**Le président:** Combien de contribuables ne remplissent de déclaration d'impôt que pour demander le remboursement de ces crédits sociaux?

**M. Diguier:** Nous avons compilé ces chiffres, mais je ne les ai pas sous les yeux. À première vue, je dirais qu'il y en a environ 3 millions. Il y en aurait peut-être tout autant pour les nouveaux contribuables qui, normalement, ne rempliraient pas de déclaration de revenu. Comme vous vous en doutez, j'en suis sûr, monsieur le président, par exemple, un étudiant peut ne remplir de déclaration que pour demander le remboursement des 50\$ auxquels il a droit au titre de la taxe de vente.

**Le président:** Je crois qu'il faudrait voir s'il n'y aurait pas une façon plus efficace de procéder. Il me semble que votre ministère a pour mandat de percevoir les impôts, et non pas de devenir une succursale du Bien-être social. D'autres ministères, comme celui de la Santé nationale et du Bien-être social, ont l'habitude de poster des chèques.

**M. MacKay:** Vous avez tout à fait raison, et d'ailleurs, nous en avons déjà parlé.

**Le président:** Ce ministère envoie des chèques aux gens, et ceux qui obtiennent le crédit d'impôt pour enfant perçoivent également des allocations familiales. Je me demande s'il ne serait pas préférable que le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social s'en occupe, plutôt que le ministère du Revenu, dont ce n'est pas le mandat. Vous êtes-vous penchés sur la question?

**M. MacKay:** Ce que vous dites est intéressant. Des consultations ont eu lieu, et nous partageons certaines statistiques avec le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social.

En 1978, année de son introduction, 1,500,000 déclarations de revenu nous ont été envoyées. En 1986, année de l'introduction du crédit d'impôt au titre de la taxe de vente fédérale, nous avons reçu 450,000 déclarations à cet effet. Nous devons vous donner, de toute évidence, davantage de renseignements à ce sujet, monsieur le président, et c'est ce que nous ferons.

[Texte]

**Mr. Layton:** The final area is the tax simplification area. Apparently considerable numbers of errors are still made, which causes distress in time and application by the department. Are new measures being taken by the department to simplify the tax forms? Just to complete the question, I know you did submit your department's thoughts on two options, a form A and a form B, last fall. Has the chosen form been simplified, or is it being simplified, and in what way?

**Mr. MacKay:** There seems always to be a problem, at least in my mind, of associating simplification with brevity. Sometimes you can, as we have done in our guide, elaborate and provide assistance without necessarily reducing the length of the guide.

As far as the form is concerned, we are modifying it. You will recall the versions we showed you. We have this form in its final stage, I believe.

**Mr. Diguier:** We certainly do. As you might expect, we have to come up with firm specifications rather early in the year, some time around August or early September, because we have to reserve a block of paper and printing presses to run off the returns. We are in the final stages, as the Minister indicates. Our discussions with Finance would lead us to believe we are really in agreement here to try to make the task as simple as possible for the taxpayer when he files his 1988 return. Despite the fact that tax reform will introduce the non-refundable credit concept, I think we are on the right track and are consistent with the kinds of forms we showed you when we appeared before this committee.

• 1040

**Mr. MacKay:** We could share that form with the committee when it is finalized.

**Mr. Diguier:** Absolutely. If the chairman wishes, we could—

**The Chairman:** It would be very helpful if you could undertake to do so and we could perhaps make it available to people generally who ask us what it is likely to look like, so they will not feel that we are pulling something on them. We might have some suggestions to you too before you are absolutely in the printing press stage.

**Mr. Cassidy:** I welcome the Minister. I am sorry I was late. I wish you "top o' the morning".

**Mr. MacKay:** Happy St. Patrick's Day to you.

**Mr. Cassidy:** Exactly, yes. I have my green tie here and I had hoped to go up in a balloon, this morning, as a matter of fact, in a literal rather than a metaphorical sense. I arrived at 6.45 a.m., all ready to go, and unfortunately the wind was too high. I was not able to

[Traduction]

**M. Layton:** Ma dernière question porte sur la simplification du régime fiscal. Apparemment, les déclarations renferment un nombre considérable d'erreurs, ce qui fait perdre du temps au ministère. Votre ministère envisage-t-il de simplifier les feuilles d'impôt? En guise de précision, je sais que vous avez proposé deux feuilles d'impôt différentes l'automne dernier, une feuille A et une feuille B. La feuille d'impôt retenue a-t-elle été simplifiée, ou est-elle en cours de simplification, et comment?

**M. MacKay:** Il a toujours été dangereux, à mon avis, d'établir un parallèle entre simplification et brièveté. Nous pouvons parfois, comme nous l'avons fait dans notre guide, apporter certaines précisions et offrir notre concours sans nécessairement réduire la longueur du guide.

Pour ce qui est de la feuille d'impôt, nous sommes en train de la modifier. Vous vous souviendrez que nous vous en avons présenté plusieurs versions. Cette feuille d'impôt est presque terminée, je crois.

**M. Diguier:** Oui, absolument. Comme vous vous en doutez, nous devons retenir un modèle tôt dans l'année, vers le mois d'août ou le début du mois de septembre, car nous devons réserver des blocs de papier et des presses typographiques pour imprimer ces feuilles d'impôt. Nous y mettons la dernière main, comme l'a dit le ministre. D'après les discussions que nous avons eues avec le ministère des Finances, tout nous porte à croire que la feuille d'impôt de 1988 sera aussi simple que possible. Même si la réforme fiscale introduit l'idée de crédit d'impôt non remboursable, je crois que nous sommes sur la bonne voie et que la feuille d'impôt retenue sera conforme à celle que nous vous avons montrée lorsque nous avons comparu devant ce Comité.

**M. MacKay:** Nous pourrions peut-être la montrer au Comité lorsqu'elle sera prête.

**M. Diguier:** Absolument. Si le président le désire, nous pourrions. . .

**Le président:** Ce serait une excellente idée, et nous pourrions peut-être la montrer à ceux qui nous en feront la demande, pour qu'ils ne croient pas que nous essayons de les bernier. Nous pourrions également vous proposer quelques améliorations avant que ces feuilles ne soient imprimées.

**M. Cassidy:** Permettez-moi de vous claironner un bonjour tout irlandais, monsieur le ministre, et excusez-moi d'avoir été en retard.

**M. MacKay:** Je vous souhaite une joyeuse Saint-Patrick.

**M. Cassidy:** Merci. J'ai mis ma petite cravate verte, et je pensais même aller en montgolfière, ce matin, au sens littéral, et non métaphorique. Je suis arrivé à 6h45, et j'étais prêt à partir, mais malheureusement, le vent soufflait trop fort. Je n'ai pas pu regarder cet endroit d'en

[Text]

look down on this place from the sky, as I would have hoped. I was complete with champagne and also had a bathing suit in case we landed in a sunnier clime.

**The Chairman:** You were really hopeful on St. Patrick's Day.

**Mr. MacKay:** I hope it works out for you later in the day. That sounds good.

**Mr. Cassidy:** Anyway, there were two or three points I wanted to raise here. In the first place, I sense from the presentation here that the department is thinking in the direction of using technology and at the same time improving customer service. If that is in fact what is happening in reality, then that is good. All members, including my office, I think, do get involved around tax time and people need information, etc., The more you are able to do that, the more it is of assistance as well to Members of Parliament who often serve as the interface.

I do not think it has been raised yet, but there is a question about these delays in the research credits. That obviously affects companies in the Ottawa area, which has a substantial number of small incubator firms and so on. I wonder whether you have some specific way of possibly paying out 75% or 80% of the claim perhaps after a relatively brief check, even if the department is not entirely convinced of the actual quantum, in order to assist with the cashflow problems of firms that are doing legitimate research and are legitimately entitled to these credits.

**Mr. MacKay:** I think it is fair to say, Mr. Cassidy, that question has been a major pre-occupation of our department in recent weeks. As you know, we have been trying to respond to the concerns of CATA and other organizations and particularly to smaller Canadian corporations that need this for their cashflow purposes. We have attempted to retain the properly qualified type of scientific advisers. We have a distinguished scientist, Dr. Roberts, on staff and we have come to the conclusion that there may be further measures that we can take to expedite this. We know that the delay exists. There is the fiscal period of the corporation, which is a factor, and then there is the processing time.

The suggestion you have made is something we are considering. As a matter of fact, there are discussions going on and probably within a reasonably short time, we will be able to make further improvements. I can assure you it is a major pre-occupation for our department at the present time.

**Mr. Cassidy:** Can you be more specific? You say within a short period of time you will be in a position to make major improvements.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Mr. Cassidy:** That is a little bit ministerial.

[Translation]

haut, comme je l'aurais espéré. J'avais apporté du champagne, et même mon maillot de bain, au cas où nous atterririons sous les tropiques.

**Le président:** La Saint-Patrick vous a rempli d'espoir.

**M. MacKay:** J'espère que vous y arriverez plus tard dans la journée. Ça semble intéressant.

**M. Cassidy:** Je voulais aborder deux ou trois questions aujourd'hui. Primo, je constate, d'après votre déclaration, que le ministère songe de plus en plus à recourir à la technologie et également à améliorer son service clientèle. Si c'est ce qui se produit réellement, très bien. Tous les députés, y compris moi-même, reçoivent des tas de demandes de renseignements de la part de contribuables à ce moment-ci de l'année. Plus vous améliorerez vos services, plus vous aiderez les députés, qui servent souvent d'intermédiaires.

Je ne crois pas que cette question ait déjà été posée, je veux parler des retards pris par votre ministère à rembourser les crédits de recherche. Ce temps de réponse touche manifestement des entreprises dans la région d'Ottawa, qui comptent un grand nombre de petites entreprises. Je me demande si vous ne pourriez pas verser 75 ou 80 p. 100 de la demande après en avoir vérifié brièvement la légitimité, même si le ministère n'a pas procédé à tous les contrôles, en vue d'aplanir les difficultés de liquidités qu'ont ces entreprises qui font de la recherche tout à fait légitime et qui ont parfaitement le droit d'obtenir ces crédits.

**M. MacKay:** Monsieur Cassidy, notre ministère s'est penché sur cette question ces dernières semaines. C'est une de nos principales préoccupations pour l'instant. Comme vous le savez, nous essayons de répondre aux préoccupations exprimées par l'Association canadienne de la technologie avancée et par d'autres organismes, et en particulier par les petites entreprises canadiennes qui en ont besoin pour leur survie financière. Nous avons essayé de retenir les services de conseillers scientifiques compétents. Nous avons embauché M. Roberts, scientifique éminent, et nous en sommes arrivés à la conclusion que d'autres mesures s'imposeraient. Nous savons que le temps de réponse est long. Il faut tenir compte de deux facteurs, de l'année budgétaire de l'entreprise en question et du délai de traitement.

Nous étudions la proposition que vous avez faite. D'ailleurs, des discussions sont en cours, et dans un laps de temps relativement court, nous pouvons y apporter certaines améliorations. Cependant, je vous assure que notre ministère s'en préoccupe.

**M. Cassidy:** Pourriez-vous être plus précis? Vous dites que vous serez en mesure d'y apporter des améliorations de taille dans un laps de temps relativement court.

**M. MacKay:** En effet.

**M. Cassidy:** C'est ministériellement vague.

[Texte]

**Mr. MacKay:** I guess it has to be at this point, Mr. Cassidy. There are consultations going on and I am reasonably sure that we will be able to make some improvements. When I say in a reasonably short time, I mean that literally.

**Mr. Cassidy:** Let us say between now and May or June, is that the timetable you have to work to?

**Mr. MacKay:** I would say yes.

**Mr. Cassidy:** Okay, the second question—I will just have to take that except that I know CATA is watching us—

**Mr. MacKay:** And so do we.

**Mr. Cassidy:** I recognize as well that part of the problem is that this is a rebound from the way that money was shovelled out the door in the scientific research credit system. I think it has been raised in previous estimates here that while it was a problem that was initiated by the previous government—

• 1045

**Mr. MacKay:** I take your point. We do not want to become overly defensive because of that.

**Mr. Cassidy:** That is what I mean.

**Mr. MacKay:** I understand that.

**Mr. Cassidy:** It is also fair to say that while the problem was initiated by the previous government, the new government's alarm system was not very good either; I believe more money actually went out the door after September 1984 than before.

**Mr. MacKay:** The difficulty was that there were a certain amount of legitimate claims that would have been unfair to cut off arbitrarily. We did take as many remedial steps as we could, as quickly as we thought we could. Some slipped through, I suppose, but that was a difficult program to stop. As you know, Michael Wilson sent a signal out immediately, and then in the spring of 1985, I believe, the whole program was abolished. Grandfathering was part of the difficulty you alluded to.

The subject you raise is extremely timely. I just want to underscore the point that our department has been aware of it. We have been working hard with people like Dr. Roberts. We have been going out to areas trying to expedite matters, not only in Ottawa, but also in places like Saskatoon where there is a science and technology infrastructure. We recognize the process has to be improved, and we are determined to do it.

**Mr. Cassidy:** The second area I wanted to pursue with you is the question of tax expenditures. National Revenue

[Traduction]

**M. MacKay:** Par la force des choses, je suppose, monsieur Cassidy. Des consultations ont été entreprises, et je suis à peu près sûr que nous pourrions y apporter quelques améliorations. Lorsque je parle de laps de temps relativement court, je l'entends au sens littéral.

**M. Cassidy:** D'ici le mois de mai ou de juin, par exemple?

**M. MacKay:** Oui.

**M. Cassidy:** Bien. Ma deuxième question—je suppose que je dois me contenter de ce que vous m'avez dit, mis à part le fait que l'ACTA nous surveille. . .

**M. MacKay:** Nous aussi.

**M. Cassidy:** Je sais qu'une partie du problème peut être attribuée à la façon dont ces crédits d'impôt au titre de la recherche scientifique ont été jetés par les fenêtres. Même si ce problème est attribuable au gouvernement précédent, je crois que les prévisions budgétaires antérieures ont établi. . .

**M. MacKay:** Je comprends ce à quoi vous voulez en venir. Mais ce n'est quand même pas une raison pour se mettre sur la défensive.

**M. Cassidy:** C'est exactement ce que je voulais dire.

**M. MacKay:** Et je le comprends très bien.

**M. Cassidy:** Même s'il est vrai que ce problème est bien l'oeuvre du gouvernement précédent, il n'en demeure pas moins que le système d'alarme du présent gouvernement ne fonctionnait pas très bien. J'irais même jusqu'à dire qu'on a dépensé encore plus d'argent à partir de septembre 1984 qu'avant.

**M. MacKay:** Le problème consiste en ceci que nous avons hérité d'un certain nombre de demandes tout à fait légitimes, que l'on ne pouvait pas tout simplement supprimer arbitrairement. Nous avons fait notre possible pour remédier à la situation le plus rapidement possible. Il a malheureusement été impossible de colmater toutes les brèches. Vous n'êtes pas sans savoir que Michael Wilson a bien pris la situation en main et que le programme a été entièrement aboli dès le printemps 1985. Les droits acquis constituaient une partie du problème.

Votre question est tout à fait à propos. Notre ministère est parfaitement au courant de la situation. Cela fait d'ailleurs un bon moment que nous travaillons en étroite collaboration avec des experts comme M. Roberts. Nous avons essayé d'accélérer le processus de règlement des problèmes ici, à Ottawa, mais aussi ailleurs, comme à Saskatoon, où il y a un centre des sciences et de la technologie. Nous sommes tout à fait conscients de la nécessité d'améliorer le processus et nous sommes bien déterminés à le faire.

**M. Cassidy:** J'aurais maintenant une deuxième question à vous poser concernant les dépenses fiscales. Je crois

[Text]

is responsible for collecting, I suppose, about \$55 billion or \$60 billion worth of tax per year. Is that right?

**Mr. MacKay:** Just a few moments ago, I indicated our gross collections for the first time are over \$100 billion on the National Revenue side.

**Mr. Cassidy:** That is on both sides, Customs and—

**Mr. MacKay:** No, \$100 billion on Revenue Canada's side—Taxation.

**The Chairman:** That of course includes the provincial side of the tax, though.

**Mr. MacKay:** Yes.

**Mr. Cassidy:** How much do you not collect? In other words, as you know, Mr. Minister, tax expenditures are a very major drain on the Canadian treasury. Those tax expenditures arise because of different features in the income tax and corporate tax laws that allow taxpayers to forego the payment of tax that would otherwise be due.

As you know as well, the Auditor General has estimated that to be in the range of maybe \$30 million or \$40 million. There was one brief attempt to come up with an estimate of the sums during the time of the previous Conservative government back in 1979, and I cannot recall whether it was done once again by the government either prior to or just after 1984. But it is a figure we do not often hear, and yet I think it is an instructive kind of thing.

If we could cut tax expenditures by half in this country, we could effectively reduce the net borrowing requirement of the Government of Canada to zero. In other words, the net deficit of the Government of Canada would in fact be eliminated. Does your department keep tabs in terms of tax expenditures? How much revenue is being foregone because of different features in the income tax code?

**Mr. MacKay:** Again, Mr. Cassidy, that is a very complex issue, because first of all I do not think you can even agree internationally on the definition of a tax expenditure.

**The Chairman:** Mr. Cassidy might know the committee engaged in an analysis of that tax expenditure document you are talking about a year and a half ago. We got deeper and deeper in the mire as we went. I mean, we got into the question of whether the tax expenditure, for example, on veterans' pensions was something we ought to look at. Then we got into the question at one point, if you recall, of the tax expenditure on RRSPs, and whether we really wanted to go at those people—pension plans and so on. It became a problem.

[Translation]

savoir que le ministère du Revenu national recueille chaque année entre 55 et 60 milliards de dollars d'impôts et de taxes. Est-ce exact?

**M. MacKay:** Je viens tout juste de signaler que le ministère du Revenu national a recueilli pour la première fois un montant brut supérieur à 100 milliards de dollars.

**M. Cassidy:** Vous voulez parler des deux branches du ministère, à savoir Douanes et. . .

**M. MacKay:** Non, pas du tout. C'est la branche des impôts du ministère du Revenu national qui a recueilli plus de 100 milliards de dollars.

**Le président:** Ce montant doit comprendre les taxes provinciales.

**M. MacKay:** C'est juste.

**M. Cassidy:** À combien s'élève le total des taxes et des impôts que vous ne recueillez pas? Ce n'est pas à moi à vous apprendre que les dépenses fiscales constituent un fardeau important pour le Trésor canadien. Ces dépenses fiscales sont attribuables à toutes les échappatoires du droit fiscal en matière d'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés. Et ces échappatoires permettent à certains contribuables de conserver une bonne part des impôts qu'ils seraient autrement obligés de verser.

Selon le vérificateur général, ce montant s'élèverait à 30 ou 40 millions de dollars. Le précédent gouvernement conservateur, celui de 1979, a essayé d'évaluer ce montant. Je ne sais pas d'ailleurs si les autres gouvernements, avant ou après 1984, ont essayé d'effectuer les mêmes calculs. Or, il est assez rare que l'on entende parler de ce montant. Ce serait pourtant très instructif.

Il serait possible, à mon avis, de diminuer nos dépenses fiscales de moitié, supprimant ainsi entièrement la nécessité d'emprunter. En d'autres termes, nous pourrions très bien supprimer entièrement le déficit net du gouvernement. Votre ministère conserve-t-il des statistiques sur les dépenses fiscales? À combien s'élève la perte de revenu attribuable aux échappatoires que contient la loi?

**M. MacKay:** Monsieur Cassidy, il s'agit d'une question très complexe. Je doute même au départ que l'on puisse s'entendre à l'échelle internationale sur une définition d'une dépense fiscale.

**Le président:** M. Cassidy sera sans aucun doute heureux d'apprendre que le Comité a effectué, il y a environ un an et demi, une analyse du document sur les dépenses fiscales auquel vous avez fait allusion. Mais nous n'avons réussi qu'à nous embourber de plus en plus. Nous en étions en effet arrivés à nous demander si les pensions de retraite des anciens combattants devaient être considérées ou non comme des dépenses fiscales. Et de là, nous sommes passés aux REER et aux régimes de retraite en général. C'était un gros problème.

[Texte]

Then of course in the tax reform we have been at the whole matter of tax expenditures and capital cost allowances, and have had a number of complaints. In total it sounds terrible, but when you try to get at it. . . I do not think we have ever been able to touch it.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, the point is that if you ask for an international definition that is acceptable, let us say, in all the industrial countries, it is enough to provide for months of comfortable living in Geneva or somewhere like that.

• 1050

**Mr. MacKay:** No, I was not suggesting that. I find it an intriguing point, but a tax expenditure, so-called, does not necessarily translate itself into revenue if it is stopped.

I would put to you perhaps that, by taking away a program such as that interest on the investment income, if that program was taken off, which it is going to be—phased out—then the person involved might roll it into an RRSP. That is permitted. That is just one example.

Like you, I take the point that some of these things that are done with tax expenditures might better be done more cleanly with a grant, perhaps up front where you could control it better.

I understand what you are saying. Finance, of course, has most of the jurisdiction in terms of analysing this.

**Mr. Cassidy:** You have the information and you produce every year a green book outlining tax collections and giving an analysis there. That is where we find out about the number of people earning over \$100,000 whom various governments have decided to spare from the onerous need to pay income tax and that kind of thing.

**Mr. MacKay:** But there is a problem in relating this; there is a logical fallacy. It is a difficult thing to quantify, but nonetheless it is of great concern to the Auditor General and to us.

**Mr. Cassidy:** Let us be specific, Mr. Minister. When your average Joe or Jill on the street is told that is difficult to quantify, they have a quite natural reaction. They say to wait a minute and ask why it is that billions of dollars seem to be going into the pockets of people who are wealthy enough to have big RRSPs or to have top-hat pension plans or to have all kinds of write-offs because they are major corporations. Somehow it is just too complicated to get the figures down on paper where you can understand it. Someone came to me the other day and asked if I knew what they have to pay in tax on a \$16,000 or \$18,000 income. It is a lot.

[Traduction]

Et de plus, nous nous sommes penchés, dans le contexte de nos travaux sur la réforme fiscale, sur toute la question des dépenses fiscales et des déductions pour amortissement. Nous avons même reçu plusieurs plaintes. Bref, tout cela est extrêmement compliqué, et de là à réussir à comprendre. . . J'irais même jusqu'à dire que je doute que l'on parvienne à établir une définition de la chose.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, il faudrait des mois d'une bonne vie confortable à Genève pour arriver à une définition internationale d'une dépense fiscale dans les pays industrialisés.

**M. MacKay:** Ce n'est pas du tout ce que je voulais dire. C'est une proposition fort intéressante. Cependant, l'abolition de dépenses fiscales n'entraînerait pas automatiquement la création de nouvelles sources de revenus.

Ainsi, si vous décidez de supprimer les exemptions au titre des intérêts sur les revenus d'investissement, et c'est exactement ce que l'on envisage de faire sur une base progressive, le contribuable pourrait peut-être investir un peu plus dans son REER. C'est autorisé. Mais c'est un simple exemple.

Tout cela pour dire qu'une subvention remplacerait sans doute bien avantageusement le programme des dépenses fiscales et serait en outre beaucoup plus facile à contrôler.

Je comprends toutefois ce que vous voulez dire. Or, c'est le ministère des Finances qui a compétence en la matière.

**M. Cassidy:** Mais c'est vous qui avez les données à votre disposition, et vous publiez après tout chaque année un livre vert qui décrit les impôts que vous percevez et donne une analyse de la situation. C'est d'ailleurs ce document qui nous permet de savoir combien de contribuables qui touchent plus de 100,000\$ par année sont exemptés par les divers paliers de gouvernement d'une obligation aussi terre-à-terre que celle de payer des impôts.

**M. MacKay:** Il y a quelque chose de très illogique dans tout cela. C'est une question qui défie presque la logique, mais qui préoccupe quand même beaucoup le Comité et le vérificateur général.

**M. Cassidy:** Essayons d'être un peu plus précis, monsieur le ministre. Les simples contribuables ont beaucoup de difficulté à comprendre ce genre d'affirmation. Leur première réaction est de se demander pourquoi on donne tous ces milliards de dollars aux mieux nantis, qui ont déjà de gros REER ou des régimes de retraite bien cossus, en plus d'avoir accès à toutes sortes d'exemptions sous prétexte que ce sont de gros entrepreneurs. Il semble qu'il soit même trop compliqué de coucher ces données sur le papier pour nous permettre de mieux les comprendre. Quelqu'un m'a demandé l'autre jour si je savais combien une personne qui gagne

[Text]

From time to time we have raised the point about the Royal Bank, which as a whole, with all its zillions of dollars of assets and reserves and everything else, in 1983, I think, paid less tax than one teller making \$18,000 or \$19,000 a year.

People understand that and say there is something wrong and at least we should look at it. I know, from my background and my work on this committee and so on, that it is not quite as simple as that, but at the same time I think there is a need for accountability.

Maybe I could put the question to you this way. Would you undertake that National Revenue will, on an annual basis, publish data on the estimated value of tax expenditures arising out of the different concessions and so on in the tax code?

**Mr. MacKay:** I will have to check my information on this, but I understand that Finance has been requested to do so and they have set up such an evaluation unit. We will look at it. We will take that as a very strong representation from you.

**Mr. Cassidy:** But will you publish it? I hope that I can run Finance and find out what they are doing there. That is one of my goals in life. However, in the meantime it would be helpful if I could get an undertaking that, rather than waiting until we get a change of government, you, in the interests of open government and of accountability, in addition to revealing such things as who does not pay tax and so on, would in fact undertake that you would publish information from your side. You are the technical, administrative side of this rather strange partnership, but you get a lot of the data. It would help taxpayers and help the public and help public policy if you would undertake to make it public.

**Mr. MacKay:** I will take it up with the Minister of Finance and see what data they have and evaluate the situation. I would not want you to wait years and years until there was a change of government to do that.

**Mr. Cassidy:** I am not asking you to answer for Mr. Wilson. You are the Minister of National Revenue, and I am asking if your department will make public estimates on tax expenditures, which you obviously have the technical capability of working up because you process all the forms. You know what they are.

• 1055

**Mr. MacKay:** Well, Mr. Cassidy, we certainly will consider it. I would like to reserve my answer. In theory I see that this would be a desirable thing to do.

[Translation]

16,000\$ ou 18,000\$ doit payer d'impôt. C'est une somme vraiment énorme.

On a parfois même donné l'exemple de la Banque Royale et ses millions et millions de dollars d'actifs et de réserves, et de ce que vous voudrez, qui a payé moins d'impôt en 1983 qu'un caissier qui ne touche que 18,000\$ ou 19,000\$ par année.

Le public comprend très bien ce genre de comparaison et est bien en mesure de comprendre les lacunes qui existent et la nécessité de les combler. Mes antécédents et ma participation aux travaux de ce Comité me permettent de voir que la situation n'est pas aussi simple que cela. Il n'en demeure pas moins qu'il est grand temps que nous assumions nos responsabilités.

Laissez-moi reformuler ma question. Serait-il possible pour le ministère du Revenu national de s'engager à publier chaque année une évaluation du total des dépenses fiscales attribuables aux diverses exemptions prévues dans la loi de l'impôt?

**M. MacKay:** Je dois d'abord me renseigner. Mais que je sache, on a déjà demandé la même chose au ministère des Finances, qui a mis sur pied une unité d'évaluation. Nous allons voir ce que nous pouvons faire. N'ayez crainte, nous tiendrons compte de votre demande.

**M. Cassidy:** Vous engagez-vous à publier ces données? J'espère pouvoir me renseigner directement auprès du ministère des Finances. C'est un de mes grands objectifs. Je maintiens cependant ma revendication originale, à savoir que votre gouvernement n'attende pas les prochaines élections avant de prouver qu'il est ouvert et responsable et, par conséquent, disposé à révéler quels sont les contribuables qui ne paient pas d'impôt et à publier ce genre d'information. Vous êtes après tout responsables des aspects techniques et administratifs de cette étonnante association et vous avez énormément de données en main. La publication de ces données contribuerait énormément à la cause des contribuables, du public et de la politique publique.

**M. MacKay:** Je vais en parler avec le ministre des Finances, et compte tenu des données à leur disposition, nous verrons ce que nous pourrions faire. Je ne voudrais pas que vous soyez obligé d'attendre qu'il y ait un changement de gouvernement pour obtenir satisfaction. Cela risquerait d'être bien trop long.

**M. Cassidy:** Je ne vous demande pas de répondre au nom de M. Wilson. Vous êtes le ministre responsable du Revenu national, et je vous demande simplement si votre ministère est en mesure de publier une évaluation des dépenses fiscales, car vous êtes tout à fait en mesure d'obtenir ce genre de données, puisque vous traitez vous-mêmes tous les formulaires. Vous avez déjà en main toutes les informations nécessaires.

**M. MacKay:** C'est une possibilité que nous sommes certes prêts à envisager, monsieur Cassidy. Vous comprendrez cependant que je ne puisse prendre tout de

[Texte]

**The Chairman:** I do not know how you would do it, but your forms do not include the expenditure. They only include the income. You can de-categorize and declare income, and sources of income, but I do not know how you could do the—

**Mr. MacKay:** Technically, I think Mr. Cassidy's point is that. I would like to see more of the information we do have and we do control, categorized and published.

**The Chairman:** I think there is a great deal of merit in that. I have always wanted to find out exactly what the situation was; whether we were in fact making a profit on capital gains taxation, for example. We have never really been able to get a handle on whether you collected revenue on capital gains taxation, or whether you did not. We know we have that in the Income Tax Act, but we really do not know what we get from it.

**Mr. MacKay:** I know just about enough to know how complex the issue is, and I will take that as a representation and see if we have enough data that would provide a clear and straightforward picture if we put it together.

What are your thoughts on that, Mr. Gravelle, from the technical point of view?

**Mr. Pierre Gravelle, Q.C. (Deputy Minister, Revenue Canada (Taxation)):** I know that Finance have set up an evaluation unit specifically in response to requests from parliamentary committees, and observations contain the various reports of the Auditor General about the costs of tax expenditures. If I recall, my colleague, Stanley Hartt, undertook to provide some information to parliamentary committees in the not too distant future, so we will pursue this actively with our colleagues in Finance.

**Mr. MacKay:** They have models; they can run projections on these from both sides.

**Mr. Gravelle:** Yes, it is quite obvious that a large part of the information we have will be of direct assistance to Finance in making these assessments, and preparing these reports on tax expenditures.

**Mr. Cassidy:** Mr. Chairman, I have no more questions.

**Mr. Minaker:** First off, my apologies, Mr. Chairman and Mr. Minister, for arriving late. We have a chairman here who believes in having two or three meetings a day, about five times a week, and you get about two weeks behind in your phone calls and—

**Mr. Cassidy:** George, you think it is bad for you.

[Traduction]

suite un engagement en ce sens. C'est une excellente idée en principe.

**Le président:** J'ai du mal à comprendre comment vous allez vous y prendre. Après tout, vos formulaires ne contiennent rien sur les dépenses. Ils traitent exclusivement du revenu. Vous pouvez très bien faire la ventilation des revenus et des sources de revenu, mais j'ai beaucoup de mal à voir comment. . .

**M. MacKay:** Dans les grandes lignes, je pense que ce que M. Cassidy nous demande c'est de publier une ventilation des données dont nous disposons.

**Le président:** C'est une idée très intéressante. J'ai toujours rêvé de savoir exactement ce qui se passait et si par exemple l'imposition des gains en capital est quelque chose de rentable. Nous n'avons jamais réussi à comprendre si l'imposition des gains en capital vous rapportait de l'argent. Tout ce que nous savons c'est que la loi le prévoit.

**M. MacKay:** Ce que je sais me permet uniquement de mesurer l'ampleur de la complexité de la situation. Je vais prendre l'affaire en mains et voir si nous avons suffisamment de données pour vous donner une image exacte des choses.

Ce projet est-il réalisable sur le plan technique, selon vous, monsieur Gravelle?

**M. Pierre Gravelle, c.r. (sous-ministre, Revenu Canada (Impôt)):** Que je sache, le ministère des Finances a effectivement mis sur pied une unité d'évaluation en réponse aux demandes de comités parlementaires et aux observations figurant dans les divers rapports du vérificateur général relativement aux coûts des dépenses fiscales. Si je me souviens bien, mon collègue, Stanley Hartt, s'est engagé à fournir sous peu des données aux comités parlementaires. Je vais traiter de cette question avec nos collègues des Finances dans les plus brefs délais.

**M. MacKay:** Ils ont déjà des modèles. Ils peuvent très bien s'en servir pour établir des prédictions pour les deux côtés.

**M. Gravelle:** C'est vrai qu'une bonne part des données dont nous disposons aideront le ministère des Finances à évaluer et à analyser ces dépenses fiscales.

**M. Cassidy:** Je n'ai pas d'autre question, monsieur le président.

**M. Minaker:** Je vais commencer par m'excuser de mon retard, monsieur le président et monsieur le ministre. Notre président trouve nécessaire que nous nous réunissions deux ou trois fois par jour cinq jours par semaine, de sorte que nous finissons par accumuler un retard de deux semaines pour ce qui est de faire des appels téléphoniques, etc.

**M. Cassidy:** Si vous croyez, George, que la situation est dure pour vous. . .

[Text]

**Mr. Minaker:** There are only a few of us over here and work is piling up in our offices.

I want to raise a question with the Minister regarding a request from the Winnipeg YWCA Association, regarding the problems a widow or a widower has when their spouse dies and they are not aware of the fact that an RRSP can be purchased within 60 days, I believe it is, for that individual in their tax filing. I believe I am correct on that.

They feel, and I think rightfully so, that when a death occurs of a loved one, particularly your partner, there is lot of duress and strain and so on. In many cases it is the woman who is the survivor and is not necessarily as businesslike as the male. As a result there appear to be, I believe, a fair amount of circumstances occurring, which they find out about four or six months later, when the requirement to file the income tax for the deceased occurs. I would ask you, have you had many complaints on the fact that in most cases, if it is a widow, she would not know about the fact that this law exists? It is not that publicized unless you are in the financial field. In many cases they are in the low or middle income tax bracket, so they would not necessarily have an accountant who files their income taxes annually.

My question to you is whether we could convince the Minister of Finance to change it to correspond with the filing date, prior to the filing requirement of the income tax form for the deceased. In other words, extend it to six months. Would that create a problem for your department, or would it even actually maybe reduce some of the paperwork you might be involved in when the final income tax form must be filed?

**Mr. MacKay:** Mr. Minaker, I did chat to Mr. Beith about that. The six-month period you have mentioned corresponds with the length of time you have to file after the date of death. What do you say about that, Bob?

• 1100

**Mr. R.M. Beith (Acting Assistant Deputy Minister, Legislative and Intergovernmental Affairs, Revenue Canada (Taxation)):** My reaction would be that there is no material problem in extending the time. However, it would be a matter to discuss with our colleagues in the Department of Finance. As Mr. Diguier has just mentioned to me, we assume in such circumstances most trustees and most financial institutions advise surviving spouses of their options on death. Generally speaking, what you are describing has not been a problem.

**Mr. Minaker:** Is it not a problem because it is not brought forward to you? I would wonder why an affiliate of a national association has found it necessary to discuss it, make resolutions and write the MPs in the Winnipeg

[Translation]

**M. Minaker:** Nous sommes fort peu nombreux et le travail s'accumule dans nos bureaux.

J'ai à poser au ministre une question qui découle d'une demande émanant du YWCA de Winnipeg concernant les problèmes qu'éprouve un veuf ou une veuve au moment du décès de son conjoint. Bien peu d'entre eux savent en effet qu'ils peuvent ouvrir un REER dans les 60 jours suivant le décès de leur conjoint. Je ne pense pas me tromper.

Vous comprenez sans doute, comme moi d'ailleurs, que le conjoint survivant fait face à énormément de stress dans cette situation. Et comme, en règle générale, les femmes vivent plus longtemps que les hommes et qu'elles ne sont pas bien au courant de toutes ces possibilités d'investissement, elles n'ont vent de cette possibilité que quatre ou six mois plus tard, lorsque vient le temps de faire la déclaration d'impôt de la personne décédée. Avez-vous reçu beaucoup de plaintes de veuves qui n'auraient pas été au courant de l'existence de cette possibilité? Je ne crois pas me tromper en disant qu'il faut presque être un expert financier pour le savoir. Et les personnes à faible revenu ou à revenu moyen n'ont pas toutes un comptable pour s'occuper de leur déclaration d'impôt.

Serait-il possible, selon vous, d'obtenir que le ministre des Finances prolonge le délai existant de manière à le faire correspondre à la date à laquelle doit se faire la déclaration d'impôt du conjoint décédé. Cela reviendrait à porter à six mois le délai prévu. Est-ce que ce serait un gros problème pour votre ministère? Et cette manière de procéder n'entraînerait-elle pas une réduction de toute la paperasserie qui doit être remplie dans le cas d'une dernière déclaration d'impôt?

**M. MacKay:** Monsieur Minaker, j'ai déjà parlé avec M. Beith de cette possibilité. Un délai de six mois correspondrait à la période prévue pour l'envoi d'une déclaration d'impôt à partir de la date du décès. Qu'en pensez-vous, Bob?

**M. R.M. Beith (sous-ministre adjoint intérimaire, Affaires législatives et intergouvernementales, Revenu Canada (Impôt)):** La prolongation de ce délai ne poserait, à mon avis, aucune difficulté d'ordre technique. Il il faudrait quand même en discuter avec nos collègues du ministère des Finances. Comme M. Diguier vient de me le dire, nous partons du principe que la majorité des fiduciaires et des institutions financières informent les conjoints survivants des possibilités qui s'offrent à eux à la suite d'un décès. La situation que vous venez de nous décrire ne pose pas vraiment de problème.

**M. Minaker:** Peut-être parce que l'on ne vous en parle pas suffisamment? Je me demande pourquoi une branche d'une association nationale a jugé bon de soulever le problème, d'en faire l'objet d'une résolution et d'en

[Texte]

region about this. Maybe it is regional, but I would think it would be a common problem across Canada.

What you are saying is it would not create any additional paperwork if this were followed through for your department.

**Mr. Beith:** It is simply our reaction at this time.

**Mr. Claude McDonald (Director General, Legislative Affairs, Revenue Canada (Taxation)):** Perhaps we could consider a publication by the department on death for a surviving spouse, on the tax problems she might face and the options she would have in dealing with her husband's estate.

**Mr. MacKay:** It is certainly a worthwhile initiative. We will look at it and see if we can improve the regime. We certainly will.

**Mr. Minaker:** I will go after the Minister of Finance on this matter.

**Mr. MacKay:** We will discuss it with him as well.

George, I guess we are looking at two aspects of this: better information, but a substantive change.

**The Chairman:** That would mean an extension of time.

**Mr. MacKay:** Yes. There is no question, we will get more information, and we will see if we can effect the extension of time as well.

**The Chairman:** What he is saying is he wants an extension of time on the roll-over at the same time as the time for filing. Since it is only a roll-over, there seems to be no reason why people should by mistake get nailed for not doing their roll-over fast enough.

**Mr. Minaker:** I would think some kind of an informational brochure for the survivor would be a good idea. Is no such document available at present?

**Mr. Diguier:** To be fair to the department, there is—

**Mr. Minaker:** I am not criticizing the department.

**Mr. Diguier:**—published material that attempts to—

**Mr. Minaker:** But it is not consolidated on that specific subject.

**Mr. Diguier:** You are absolutely right.

**Mr. Minaker:** I would think it would be a good idea for you to look at that.

**Mr. Diguier:** Yes, that is a very good point.

**Mr. Minaker:** I understand part of this may have been discussed at a previous meeting. It is about free trade. I think there is a general thought out there by the public that after free trade becomes a fact, as we hope it will be,

[Traduction]

parler aux députés de la région de Winnipeg. C'est peut-être un problème d'ordre régional mais il me semble que cela s'applique à l'ensemble du Canada.

Donc, si j'ai bien compris, la prolongation de ce délai n'entraînerait pas de tracasseries administratives supplémentaires pour votre ministère.

**M. Beith:** Je ne peux que vous dire ce que nous pensons en ce moment.

**M. Claude McDonald (directeur général, Affaires législatives, Revenu Canada (Impôt)):** Le ministère pourrait peut-être envisager de publier un document destiné au conjoint survivant et qui traiterait des problèmes fiscaux susceptibles de se poser à la suite du décès de l'autre conjoint.

**M. MacKay:** Ce serait une excellente initiative. Cela nous permettrait également de penser à des moyens d'améliorer la situation. Nous nous en occuperons.

**M. Minaker:** Je m'engage à talonner le ministre des Finances.

**M. MacKay:** Nous lui en parlerons aussi.

Mais vous savez, George, cette question comporte deux aspects importants, qui sont l'amélioration de l'information et la nécessité de remanier notre programme.

**Le président:** Sans oublier la prolongation du délai prévu.

**M. MacKay:** Bien sûr. Nous allons obtenir plus de données et nous nous attaquerons à la prolongation du délai prévu.

**Le président:** Je veux tout simplement dire que, puisqu'il ne s'agit que d'un simple transfert, le même délai devrait s'appliquer à cette transaction qu'à la déclaration. Il n'y a aucune raison pour que le contribuable se fasse avoir parce qu'il n'a pas effectué cette transaction plus rapidement.

**M. Minaker:** Ce ne serait pas une mauvaise idée que de publier un dépliant d'information à l'intention des survivants. Mais n'en existe-t-ils pas déjà?

**M. Diguier:** En toute justice pour le ministère, il existe déjà. . .

**M. Minaker:** Mais je ne critique pas le ministère.

**M. Diguier:** . . . une publication pour. . .

**M. Minaker:** Mais elle ne traite pas de ce problème précis.

**M. Diguier:** Vous avez entièrement raison.

**M. Minaker:** Ce serait un bon projet pour vous.

**M. Diguier:** Oui, excellent.

**M. Minaker:** Il se pourrait qu'on ait déjà traité en partie de cette question lors d'une réunion précédente. Il s'agit du libre-échange. La grosse majorité du public semble penser que les denrées et les particuliers pourront

[Text]

and approved by the United States, there will be a free flow of goods by individuals across the border. In other words, I will be able to drive to Minneapolis from Winnipeg and buy a car and drive it back and it will be duty-free, or I can go and buy a piano and so on. I do not think that is correct, is it, Mr. Minister?

**Mr. MacKay:** Not in those terms, Mr. Minaker, no. The tariffs, of course, will be phased out on a regular basis if this becomes a reality. But there will still be federal sales tax to pay, for example. It is not going to be a tremendously different format at the beginning.

**Mr. Minaker:** So in the beginning there still will be a restriction on how many dollars of goods a person can bring personally across the border, but not necessarily for companies or—

**Mr. MacKay:** It is a fairly complex matter. As you know, the exemption level now is \$300, as I recall, after a certain length of time. That may possibly be changed. But there will still be certain obligations to pay federal sales tax. If the goods are not manufactured in the United States, that will be another factor. Therefore it would be wrong to raise expectations at this point that there will immediately be a great opportunity to go across the border and go shopping and not worry about any kind of restrictions or taxes.

• 1105

**Mr. Minaker:** We would presume that a manufacturer's agent would have access to bring through the channels items that would classify as duty free and then market them here in Canada. Is that correct? That would be almost immediate whenever the tariff changed on that item.

**Mr. MacKay:** Yes, it would depend on the tariff changes. But to some extent this whole area has been varied by the introduction of the harmonized system, which has changed the classification and made it more uniform with some of our trading partners. Quite an extensive educational and technical program has been set up between the Customs and Excise side of our department and the manufacturers and importers and other people who are most affected. We can certainly give you or any interested constituents the most up-to-date information in this regard, if you want it.

**Mr. Minaker:** What I was leading up to, Mr. Chairman, is this. Does the Minister anticipate any reduction in staffing, say, at the border or in the area of responsibilities where you have customs brokerage surveillance right now? Do you see after free trade comes in that there will be a reduction of staff-years? Also, has the department any estimates at this time regarding that?

[Translation]

circuler librement entre le Canada et les États-Unis dès que l'accord de libre-échange entrera en vigueur. En d'autres termes, on semble croire qu'il sera possible de se rendre de Winnipeg à Minneapolis pour y acheter une voiture, un piano ou quoi que ce soit d'autre, et de ramener tous ces biens au Canada sans payer de droit de douane. Ce n'est pas du tout le cas, n'est-ce pas, monsieur le ministre?

**M. MacKay:** Pas exactement, monsieur Minaker. Les droits de douane seront abolis progressivement dès la mise en vigueur de l'accord. Nous devons quand même continuer de payer une taxe de vente fédérale. Il n'y aura donc pas grand changement.

**M. Minaker:** Nous continuerons donc d'être limités quant à la valeur des marchandises que nous rapportons de l'étranger pour notre utilisation personnelle, sans parler des entreprises. . .

**M. MacKay:** C'est une situation assez complexe. Vous savez déjà que l'exemption individuelle est fixée à 300\$ pour un certain laps de temps. Ce maximum est bien entendu sujet à changement. Cependant, l'obligation de payer une taxe de vente fédérale sera maintenue. Pour ce qui concerne les biens fabriqués ailleurs qu'aux États-Unis, ce sera une autre paire de manches. Par conséquent, ce ne serait pas juste à ce moment-ci de laisser croire aux gens qu'on pourra immédiatement traverser la frontière pour aller faire des achats, sans s'inquiéter de quelque restriction ou taxe que ce soit.

**M. Minaker:** Nous pouvons supposer que l'agent d'un fabricant pourra avoir la possibilité de faire venir des articles sans payer de droits de douane pour les commercialiser ici au Canada. C'est juste, n'est-ce pas? Ce serait presque immédiat lorsque le tarif est modifié pour un article donné.

**M. MacKay:** Oui, cela dépend des changements de tarif. Cependant, d'une certaine façon, tout cela a été un peu changé à cause de l'adoption d'un système harmonisé qui a modifié la classification, l'a rendue plus uniforme avec celle de certains de nos partenaires commerciaux. Un programme exhaustif sur le plan technique et de l'éducation a été mis sur pied, d'une part, par le secteur des douanes et de l'accise de notre ministère, et, d'autre part, par les fabricants, les importateurs et ceux qui sont le plus touchés. Nous pouvons certainement vous donner à vous et à ceux de vos électeurs qui seraient intéressés, des renseignements plus à jour à ce sujet, si vous le désirez.

**M. Minaker:** Voilà ce à quoi je voulais en venir, monsieur le président. Est-ce que le ministre prévoit des réductions de personnel, à la frontière disons ou dans certains secteurs de responsabilité où vous avez actuellement une surveillance pour les courtiers en douanes? Après que l'accord de libre-échange sera adopté, croyez-vous qu'on réduira le nombre d'années-personnes?

[Texte]

**Mr. MacKay:** Our best information, based on the experience in other areas of the world where duty and other restrictions have been modified, is that there has not been, ironically enough, any great reduction in staff. In this country, we do not expect over the short term to see any great diminution of jobs in that regard. Our Customs and Excise people will still be required; our customs people, for example, to work with immigration and to do their other jobs with respect to prohibited items, to collect federal sales tax and so on.

The release on minimum documentation and CORPAC and other technological changes that our Customs and Excise people have tried to expedite with importers and brokers make it a more efficient operation on that side. It will improve the flow of goods; there will be less paperwork. They are becoming more computerized. But again, as we see in other areas, it does not necessarily mean, because you have a better and more efficient means of dealing with paperwork, that it sometimes reflects in great job losses. That is one of the ironies.

**Mr. Minaker:** I am sure the Minister will be looking towards trying to streamline or reduce if he can, though, Mr. Chairman.

**Mr. MacKay:** We have been able to meet our PY reduction commitments, as I indicated the other night. On the Customs and Excise side, we have met all our targets as, indeed, we have on the National Revenue side, Mr. Chairman, except that in National Revenue we have had considerable legislative responsibilities put on us that required the infusion of more PYs. But if you isolate that, we have met our target of several hundred PY reductions, 800 approximately.

**Mr. Minaker:** I raised it, Mr. Chairman, because as you will recall, in one of our earlier meetings with the sales tax people they said there might be an additional requirement of auditors under the proposed system. I thought maybe we could balance it with a reduction in the Customs and Excise side of it.

**Mr. MacKay:** There were projections—and I guess this committee is well aware of them—of the type of personnel and the numbers of personnel that would be required, depending on the type of multipurpose tax, BTT or modified VAT or whatever. This would be a pretty labour-intensive operation, particularly at the beginning, but we are not concerned with that for this particular estimates period.

[Traduction]

Par ailleurs, le ministère a-t-il fait des prévisions à ce sujet?

**M. MacKay:** D'après les meilleurs renseignements dont nous disposons, qui se fondent sur ce qui s'est fait ailleurs dans le monde lorsque les droits de douanes et d'autres restrictions ont été modifiés, il n'y a pas eu, chose assez ironique, de réductions importantes d'années-personnes. Ici au Canada, nous ne nous attendons pas à court terme à ce qu'on diminue de façon importante le nombre d'emplois. Il nous faudra toujours des agents de Douanes et Accise, il faudra que nos agents des douanes par exemple travaillent avec les responsables de l'immigration pour surveiller l'entrée des articles interdits, pour percevoir la taxe fédérale et pour d'autres activités.

La publication d'une certaine documentation concernant le système d'information sur les corporations (CORPAC) et les autres changements technologiques que les responsables de Douanes et Accise ont tenté de faire adopter par les importateurs et les courtiers, ont permis d'obtenir une amélioration des opérations. Ils permettront d'améliorer l'acheminement des biens et il y aura aussi moins de paperasserie. On s'achemine de plus en plus vers des systèmes informatisés. Là encore, et nous le voyons dans d'autres secteurs, cela ne signifie pas nécessairement, parce que nous avons des méthodes plus efficaces de traiter les documents, qu'il y aura une réduction du nombre des emplois. Voilà un des aspects ironiques de la situation.

**M. Minaker:** Je suis sûr que le ministre verra à rationaliser les opérations ou à réduire le personnel, s'il le peut, monsieur le président.

**M. MacKay:** Nous avons pu respecter nos engagements vis-à-vis de la réduction d'années-personnes, comme je l'ai dit l'autre soir. Du côté de Douanes et Accise, nous avons réalisé tous nos objectifs, comme nous l'avons fait du côté de Revenu national, monsieur le président, sauf que, dans ce dernier cas, on nous a imposé d'énormes responsabilités législatives qui exigeaient un plus grand nombre d'années-personnes. Cela mis à part, nous avons donc atteint notre objectif, soit la suppression de plusieurs centaines d'années-personnes, environ 800.

**M. Minaker:** J'ai soulevé la question, monsieur le président, car vous vous souviendrez que, lors d'une de nos réunions antérieures avec les responsables de la taxe de vente, ces derniers nous ont laissé entendre qu'il faudrait peut-être des vérificateurs additionnels à cause du système proposé. J'ai cru que nous pourrions équilibrer les choses en réduisant un peu le côté Douanes et Accise.

**M. MacKay:** Des prévisions ont été faites—je crois que les membres du Comité sont au courant—quant au genre de personnel et au nombre de personnes qu'il faudrait. Cela dépendra de la sorte de taxe à buts multiples que l'on adoptera, la TTC ou la TVA modifiée ou une autre. Ce sera donc une activité où il faudra pas mal de personnel, surtout au départ, mais nous ne nous préoccupons pas de la chose pour cette période d'évaluation.

[Text]

**The Chairman:** Before I go to my friend, Mr. Cassidy, again, I wonder if you could give us a little more detail on the phase-in of the tax reform in July. First of all, will the deduction schedule reflect the full 1988 or only the last half of 1988?

**Mr. Diguier:** To answer your question specifically, Mr. Chairman, it will be only the last half of 1988. So taxpayers will be paying taxes in accordance with the law that presumably will obtain Royal Assent effective January 1, 1988. But the law would be applied for the purpose of the tax tables effective July 1, 1988.

**The Chairman:** But have the taxpayers not at this point been paying a higher deduction than they should have been paying in accordance with the ways and means motion that took effect January 1?

• 1110

Are you advising employers, in calculating the deduction for employees, to take it into account so that employees in effect do not overpay their tax? You do not give them any interest in overpayments of tax. It seems hardly fair that you should collect overpayment and not give any interest on it in a system designed to in effect collect overpayment. Are you making it possible for employees to alter the deduction they pay for the last half of the year when they fill in their form with their employer to compensate them or to make it fair to them?

**Mr. Diguier:** We are not, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Why are you not? Why are you ripping them off so badly?

**Mr. Diguier:** I do not think we are ripping them off. All we are doing, Mr. Blenkarn, is applying new legislation effective the date that Royal Assent is obtained. We would be actually in contempt of Parliament if we indeed attempted to insist that taxes be paid differently effective January 1, 1988, from what the current law provides.

The fact also remains that there are a number of taxpayers under the new legislation who will pay more. There is a mid-ground of people.

**The Chairman:** Mr. Wilson last night on television said senior citizens who make quarterly instalments should be able to alter their quarterly instalments for the balance of the year to reflect a reduced rate of tax for the entire year. Now, if people who pay quarterly can do that, why can people who are getting their income tax deducted at source not have some equal advantage?

**Mr. Diguier:** It is thoroughly administrative and complex. What would be required in doing that would be putting out revised tables twice during the year, once in

[Translation]

**Le président:** Avant de donner la parole à mon ami, M. Cassidy, je vous demande encore de nous donner un peu plus de détails sur l'adoption progressive de la réforme fiscale en juillet. Premièrement, est-ce que l'échéancier concernant la déduction traduit tout ce qui se fait en 1988 ou seulement la dernière moitié de l'année 1988?

**M. Diguier:** Pour répondre de façon précise à votre question, monsieur le président, ce ne sera que les six derniers mois de 1988. Par conséquent, les contribuables paieront des taxes conformément à la loi qui aura probablement reçu la sanction royale le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Cependant, la loi s'appliquera dès le 1<sup>er</sup> juillet 1988 aux fins du barème fiscal.

**Le président:** Est-ce que les contribuables ne versent pas à ce moment-ci des déductions plus élevées qu'ils n'auraient dû le faire conformément à la motion des voies et moyens qui entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier?

Conseilleriez-vous aux employeurs, lorsqu'ils calculent les déductions pour les employés, d'en tenir compte, afin que ces derniers ne paient pas d'excédent d'impôt? Vous n'accordez aucun intérêt sur le trop-payé. Il ne me semble pas tout à fait juste que vous perceviez du trop-payé sans verser de l'intérêt dans un système qui a été conçu, en réalité, pour percevoir du trop-payé. Faites-vous en sorte que les employés puissent modifier les déductions qu'ils versent pour les six derniers mois de l'année lorsqu'ils remplissent leurs formulaires avec l'employeur afin que le système soit plus juste pour eux?

**M. Diguier:** Nous ne le faisons pas, monsieur le président.

**Le président:** Pourquoi pas? Pourquoi les voler de cette façon?

**M. Diguier:** Je ne crois pas que nous les volions. Tout ce que nous faisons, monsieur Blenkarn, c'est appliquer une nouvelle loi qui entre en vigueur le jour où la sanction royale est obtenue. On pourrait nous trouver coupable d'outrage au Parlement si nous tentions d'insister pour que les impôts soient payés différemment, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1988, de ce que la loi actuelle prévoit.

Il faut se souvenir également qu'un certain nombre de contribuables paieront davantage en vertu de la nouvelle loi. Il y a des gens qui se trouvent dans une situation intermédiaire.

**Le président:** M. Wilson a déclaré hier soir à la télévision que les personnes âgées qui font des versements trimestriels devraient pouvoir modifier ces versements trimestriels pour le reste de l'année en fonction du taux réduit de l'impôt pour l'année entière. Si ces gens peuvent le faire, pourquoi ceux dont l'impôt est déduit à la source n'auraient-ils pas les mêmes avantages?

**M. Diguier:** La question est à la fois administrative et complexe. Il faudrait publier des barèmes révisés deux fois l'an, par exemple en janvier 1988 et de nouveau en juillet

[Texte]

January 1988 and again in July 1988. We are currently planning to structure our tables for the July-to-December period consistent with what the law requires for the period.

**The Chairman:** For the full year.

**Mr. Diguier:** No, for the six-month period. . . for the full year, I agree, Mr. Chairman, for the full year, but to take effect, as you properly indicated, on July 1, 1988.

**Mr. MacKay:** We have to operate under the existing requirements. We cannot extemporize in making those adjustments, can we?

**Mr. Diguier:** Absolutely not. The chairman is right that the instalment remitter will. . . we have had great difficulty in administering it for tax instalment remitters too. I think you could ask us quite fairly what is the case for the instalment remitter effective January 1, 1988. The instalment remitter is remitting tax in accordance with the tables we have sent out to these people consistent with the current law, which is amended, if there is Royal Assent obtained, effective January 1, 1988.

The ideal solution to the problem is to have Royal Assent and to have the law changed in December 1987 to take effect January 1, 1988, but, as we all know, we cannot have ideal solutions all the time.

**The Chairman:** Yes, I know, but we never have ideal solutions when we are dealing with the Income Tax Act anyway.

**Mr. MacKay:** We strive regardless.

**The Chairman:** You print tax forms on the basis of ways and means motions—and presumably that is what you are doing right now—and instruct employers on the basis of ways and means motions so that in effect we are treating the taxes—

**Mr. MacKay:** Not yet, but soon.

**The Chairman:** —as in effect already.

**Mr. Diguier:** Yes. To be fair, though, for 1988, we are not doing much of that until we do have a bill before the House. As soon as we have it. . . we are in dangerous timeframes here as a tax administration in terms of we need the legislation at least presented to the House and some degree of confidence that it will be enacted. As you properly asked, Mr. Chairman, we are going to go full ahead here to print forms on the assumption that everything will be kosher with respect to the new legislation and that we will be asking people to complete 1988 returns consistent with a law we are now assuming will be passed.

**The Chairman:** And on which you have not even seen a detailed ways and means motion.

[Traduction]

1988. Nous planifions actuellement la structure de nos barèmes pour la période de juillet à décembre afin qu'ils se conforment à ce que qu'exige la loi pour cette période.

**Le président:** Pour l'année entière.

**M. Diguier:** Non, pour la période de six mois. . . pour toute l'année, je suis d'accord monsieur le président, pour l'année entière, mais cela entrera en vigueur, comme vous l'avez souligné, le 1<sup>er</sup> juillet 1988.

**M. MacKay:** Nous devons fonctionner en vertu des exigences actuelles. Nous ne pouvons improviser lorsque nous effectuons ces rajustements n'est-ce pas?

**M. Diguier:** Certainement pas. Le président a raison, celui qui verse des acomptes provisionnels. . . Nous avons beaucoup de difficulté à administrer ce programme pour cette catégorie de gens également. J'imagine que vous pourriez nous demander en toute honnêteté quelle est la situation de celui qui verse des acomptes provisionnels depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Ce dernier paie ses impôts selon les barèmes que nous lui avons fait parvenir d'après la loi actuelle, laquelle est modifiée à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1988 si la sanction royale est obtenue.

La solution idéale à ce problème serait d'avoir la sanction royale et de modifier la loi en décembre 1987 pour que l'entrée en vigueur se fasse le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Mais, nous le savons tous, on ne peut trouver des solutions idéales tout le temps.

**Le président:** Oui, je le sais, mais nous n'en avons jamais eu, de toute façon, lorsqu'il est question de la Loi de l'impôt sur le revenu.

**M. MacKay:** Néanmoins, nous faisons des efforts.

**Le président:** Vous faites imprimer des formulaires d'impôt d'après les motions de voies et moyens—c'est probablement ce que vous faites actuellement—et vous demandez aux employeurs conformément à ces motions de voies et moyens de s'y conformer, par conséquent vous traitez les impôts. . .

**M. MacKay:** Pas encore, mais bientôt.

**Le président:** . . . comme si la loi était déjà en vigueur.

**M. Diguier:** Oui. Honnêtement, cependant, pour ce qui est de 1988, nous ne procéderons pas de la sorte avant que le projet de loi soit présenté en Chambre. Dès qu'il le sera. . . Nous sommes dans une période dangereuse pour ce qui est de l'administration fiscale, en ce sens que nous avons besoin que la loi soit à tout le moins déposée en Chambre et que nous devons être assez certaines qu'elle sera promulguée. Vous l'avez bien dit, monsieur le président, nous allons de l'avant pour faire imprimer les formulaires en supposant que tout se passera comme il se doit en ce qui concerne la nouvelle loi et que nous demanderons aux gens de remplir leur déclaration d'impôt de 1988 d'après une loi qui, nous le supposons, sera adoptée.

**Le président:** Et pour laquelle vous n'avez pas encore reçu de motion de voies et moyens détaillée.

[Text]

**Mr. Diguier:** Absolutely right.

**Mr. Minaker:** Can I have a supplementary question? What is the lead time to print these forms? With regard to the one that was printed for the employers to use to deduct off the employees, how long a lead time is there before you say to roll the presses and the product is mailed to the user?

• 1115

**Mr. Diguier:** Mr. Chairman, to have the tax tables in the hands of employers so they can properly deduct tax, effective July 1, 1988, our cut-off date was yesterday. With the difficulty we always have of negotiating agreed-to rates with the provinces, we have extended our cut-off rate for this particular situation—and your question is very timely—until Friday of this week. As of Friday close of business this week, we will be putting a lot of time in on the weekend to generate tax tables we will then produce to our people who negotiate the printing and distribution of these so they would be with employers as early as late May or June.

One of the problems employers have is the changing of their computer systems so they can alter the calculation of the tax, the CPP, and the UI. All these things have to be considered by employers and put in place by them to take effect July 1, 1988. They are screaming at us to give them more lead time as it is.

**Mr. Minaker:** So you need approximately 100 days.

**Mr. Diguier:** Absolutely.

**The Chairman:** Will employees have to sign another authorization form? Do all employees have to sign authorization forms in view of the new tax system?

**Mr. Diguier:** Yes, Mr. Chairman. We expect a large number of people will have to produce a revised tax deduction form, what we call our TD1 form, Mr. Chairman. We have struck that form, and as a matter of fact have discussed it with the Minister. He has reviewed the revised form. I think we have done a good job of putting something as simple as possible together to facilitate the task for the average employee. We are engaged, as Mr. MacKay has suggested, in considerable consultations with employers, because we need their assistance in implementing such a big change.

As you have probably read, the American experience with that kind of change was quite troublesome. We hope we do not have those kinds of troubles.

**Mr. MacKay:** We are damned if we do and damned if we do not, to sum it up.

**Mr. Minaker:** Mr. Chairman, a fair area of our province of Manitoba is considered to be northern Manitoba. Regarding northern resident deductions, I

[Translation]

**M. Diguier:** Vous avez tout à fait raison.

**M. Minaker:** Puis-je poser une question supplémentaire? Combien de temps avez-vous pour faire imprimer ces formulaires? Au sujet du formulaire qui a été imprimé pour que les employeurs puissent effectuer les déductions des employés, de combien de temps disposez-vous entre le moment où les presses commencent à tourner et celui où le produit est envoyé à l'utilisateur?

**M. Diguier:** Monsieur le président, la date à laquelle les barèmes devaient se trouver entre les mains des employeurs afin qu'ils puissent effectuer convenablement les déductions à partir du 1<sup>er</sup> juillet 1988, était hier. Nous avons toujours de la difficulté à négocier des taux acceptables avec les provinces; aussi nous avons reporté dans ce cas-ci—et votre question vient au bon moment—la date en question à vendredi de cette semaine. À la date de fermeture des entreprises, vendredi de cette semaine, nous allons consacrer beaucoup de temps au cours de la fin de semaine pour préparer les barèmes fiscaux afin que nos gens puissent en préparer l'impression et la distribution et ce que les employeurs les reçoivent au plus tard en mai ou juin.

L'une des difficultés des employeurs, c'est de modifier leur système informatisé afin de changer le calcul de l'impôt, le RPC et l'assurance-chômage. Il faut que les employeurs tiennent compte de tous ces facteurs et que tout soit bien en place pour le 1<sup>er</sup> juillet 1988. Ils nous implorent de leur accorder un délai plus long.

**M. Minaker:** Il vous faut donc 100 jours environ.

**M. Diguier:** Tout à fait.

**Le président:** Les employés devront-ils signer un autre formulaire d'autorisation? Doivent-ils en signer de nouveaux à cause du nouveau régime fiscal?

**M. Diguier:** Oui, monsieur le président. Nous nous attendons à ce qu'un grand nombre de personnes présentent un formulaire révisé pour les retenues d'impôt, que nous appelons, monsieur le président, le formulaire TD1. Nous avons décidé du formulaire, de fait nous en avons discuté avec le ministre. Il a examiné ce formulaire révisé. J'estime que nous avons fait un bon travail pour rendre la chose aussi simple que possible afin de faciliter le travail pour l'employé moyen. Comme l'a signalé M. MacKay, nous sommes engagés dans un processus de consultation important avec les employeurs, car nous avons besoin de leur aide pour l'introduction d'un changement si important.

Vous l'avez probablement déjà lu, les Américains ont eu beaucoup de difficulté à effectuer un changement de ce genre. Nous espérons ne pas avoir le même problème.

**M. MacKay:** On est blâmé si on agit et blâmé également si l'on n'agit pas, voilà le fin mot de l'histoire.

**M. Minaker:** Monsieur le président, une partie assez importante de notre province du Manitoba est traitée comme étant le nord du Manitoba. Au sujet des retenues

[Texte]

believe two lists were published in December. One list was the prescribed areas, and the other list was areas under review. Regarding the latter, what criteria are used in the review process of the two lists that were published? What criteria are used by the department to look at an area?

**Mr. MacKay:** Mr. Minaker, in anticipation of this question, I am glad to say I had—at least in this case—the foresight to bring along someone who knows more about it than I do. I will ask him to respond to this.

I simply point out that we have, generally speaking, run into, as everyone knows, some administrative anomalies and problems here, but nonetheless, we have brought about benefits for 250,000 Canadians they did not have on a stable basis before. It is a good program, but as the Minister of Finance has indicated, he is considering a commission to examine some of the glitches in it. The difficulty is in drawing boundaries and eliminating some communities and not eliminating others. It is not easy.

**Mr. Diguier:** I could start, and then Mr. Banks could join us at the table. He is quite familiar with this issue.

Mr. Chairman, we did publish a list; two lists, as a matter of fact. There were two press releases issued, and the second list, Mr. Chairman, was a comprehensive list that attempted to encompass the first list we had struck in our discussions with Finance and, indeed, our discussions with geographers, because we got involved—

**The Chairman:** How did you get that first list in the first place? Did you not just take an old civil service list, where you had given benefits for people who lived in certain areas of the country, and said, okay, these people are all northern, even if they happen to be in southern Saskatchewan? Is that not what happened?

**Mr. Diguier:** You could try that one, Mr. Banks.

• 1120

**Mr. Ron Banks (Chief, Taxpayer Assistance, Revenue Canada (Taxation)):** It was not quite that easy, Mr. Chairman. Exactly what happened was this: we took the legislation as it was presented to us in draft form at that time and at that point commenced to determine all of the urban centres from which we had to commence the measurement of distance, that being one of the most critical factors for determining those places that qualified. Using various maps that were available from officials maps available from the Department of Energy, Mines and Resources, we established these administrative centres, also using the information available from

[Traduction]

pour les résidants du nord du Manitoba, deux listes ont été publiées en décembre, je crois. Une liste concernait les régions visées, et l'autre, les régions à l'étude. Au sujet de cette dernière liste, de quels critères s'est-on servi lors de l'étude pour les deux listes qui ont été publiées? De quels critères se sert le ministère lorsqu'il étudie une région?

**M. MacKay:** Monsieur Minaker, j'avais prévu ce genre de question et suis heureux de vous dire que j'avais—du moins dans ce cas-ci—retenu les services de quelqu'un qui s'y connaît mieux que moi en la matière. Je vais lui demander de vous répondre.

Je vous signale simplement que de façon générale nous avons fait face, tout le monde le sait, à des anomalies et à des problèmes administratifs dans ce cas-ci; néanmoins nous avons accordé à quelque 250,000 Canadiens des avantages dont ils ne bénéficiaient pas de façon stable précédemment. Il s'agit d'un bon programme, mais comme l'a dit le ministre des Finances, on envisage d'établir une commission pour éliminer certains de ces défauts. Il est difficile de tracer les frontières, d'éliminer certaines collectivités et de ne pas en éliminer d'autres. Ce n'est pas une tâche facile.

**M. Diguier:** Je pourrais peut-être commencer à demander ensuite à M. Banks de se joindre à nous autour de cette table. Il connaît très bien la question.

Monsieur le président, nous avons publié une liste, deux listes en fait. Il y a eu deux communiqués de publiés, et la deuxième liste était une liste très complète dans laquelle on a voulu incorporer la première, que nous avons dressée lors de nos discussions avec le ministère des Finances et aussi lors de rencontres avec les géographes, étant donné que nous nous sommes intéressés. . .

**Le président:** Comment avez-vous obtenu cette première liste d'abord? N'avez-vous pas tout simplement pris l'ancienne liste de la Fonction publique, celle des gens qui vivaient dans certaines régions du pays et à qui vous accordiez des avantages, et dit: très bien, ces personnes sont toutes du Nord, même si elles se trouvent à demeurer dans le sud de la Saskatchewan? N'est-ce pas ce qui s'est produit?

**M. Diguier:** Vous pouvez essayer de répondre à cette question, monsieur Banks.

**M. Ron Banks (chef, Aide aux contribuables, Revenu Canada (Impôt)):** Ce n'est pas si facile, monsieur le président. Voilà ce qui s'est produit exactement: nous avons plus la loi telle qu'elle se présentait sous forme d'ébauche, à l'époque, et nous avons commencé par décider de tous les centres urbains à partir desquels nous devions mesurer la distance, étant donné qu'il s'agit du facteur le plus décisif pour décider des endroits admissibles. À l'aide de diverses cartes dont disposent les fonctionnaires du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, ainsi que des renseignements de Statistique Canada sur les régions capables de remplir cette fonction,

## [Text]

StatsCan as to what areas in the country were qualified as an administrative centre. We made the calculations through the use of two professional geographers of good credentials and commenced at that point to list all of the places that we knew for sure would qualify, based on the criteria.

There were some areas where we needed additional information, and in some cases additional maps. At the time of the press release it was necessary to indicate there were a number of places that we just were not certain about at that time. As we have progressed since the last press release, announcing these places, we have commenced to confirm our suspicions on the majority of them that they did not qualify. And in a few cases where they have qualified, there has been enough interest from the areas affected that the media has picked up this information and the offices of the various Members of Parliament have been told.

**Mr. Minaker:** Mr. Chairman, I think in the past that the famous line, I believe in Manitoba, is north of the 53rd parallel. If you were north of that, you were considered to be in the north. Did you use some kind of criterion like that? You mentioned distance from an urban centre. My question would be: in the case of Thompson, Manitoba, which has a population of about 18,000 to 25,000 depending on the commodity price of nickel, how would you use a situation like that?

**Mr. Banks:** Thompson, Manitoba, I am not sure of the exact location of that—

**Mr. Minaker:** It is north of The Pas, and The Pas is about the 53rd line.

**Mr. Banks:** Did you say north of the 55th?

**Mr. Minaker:** No, 53rd.

**Mr. Diguer:** It is below 55.

**Mr. Banks:** Getting below 55, the situation we would face there is that. . . It has to have a population of less than 10,000 for 1986. As you mentioned, it is above that.

**Mr. Minaker:** I know when the committee talked about this, Mr. Chairman, we were talking about the cost of having to fly into a recognized southern area, which would be Winnipeg. It costs the same to fly from The Pas to Winnipeg, or Thompson to Winnipeg, as it would from Churchill to Winnipeg. They have the cost of the freight and product and so on, and all those extra costs. So where was the logic to select 55 as the line?

**Mr. Banks:** In the first place, I do not know that I could commence to justify the criterion or its logic.

**Mr. Minaker:** We are trying to find out why you selected the criterion to start with. There must be some logic to selecting it.

## [Translation]

nous avons déterminé les centres administratifs. Nous avons fait un calcul avec l'aide de deux géographes professionnels compétents, et, à partir de là, nous avons commencé à établir la liste de tous les endroits qui, selon nous, répondaient de façon certaine aux critères établis.

Pour certaines régions, il nous a fallu obtenir des renseignements additionnels et, dans certains cas, d'autres cartes. Au moment où le communiqué a été publié, il nous a fallu indiquer que nous n'étions pas alors tout à fait certains au sujet de quelques endroits. Nous avons réalisé des progrès depuis la publication du dernier communiqué et, concernant ces endroits, nous avons pour la majorité de ceux qui ne répondaient pas aux critères, pu confirmer les soupçons que nous avions. Dans quelques cas où ils y répondaient, les secteurs touchés se sont suffisamment intéressés à la chose pour que les médias relèvent l'information et que les bureaux des divers députés en soient informés.

**M. Minaker:** Monsieur le président, par le passé cette célèbre ligne de démarcation passait au Manitoba, je crois, au nord du 53<sup>ième</sup> parallèle. Si l'on se trouvait au nord de cette ligne, on était considéré comme faisant partie du Nord. Vous êtes-vous servi d'un critère comme celui-là? Vous avez parlé d'une certaine distance à partir d'un centre urbain. Voilà ma question: dans le cas de Thompson au Manitoba, dont la population est de 18,000 à 25,000 habitants, selon le prix du nickel, qu'auriez-vous décidé?

**M. Banks:** Je ne suis pas tout à fait certain de l'endroit exact où se situe Thompson au Manitoba. . .

**M. Minaker:** C'est au nord de Le Pas, et Le Pas est situé environ sur le 53<sup>ième</sup> parallèle.

**M. Banks:** Avez-vous dit que c'était au nord du 55<sup>ième</sup> parallèle?

**M. Minaker:** Non, du 53<sup>ième</sup>.

**M. Diguer:** C'est donc en bas du 55<sup>ième</sup>.

**M. Banks:** En bas du 55<sup>ième</sup>, on se trouve dans une situation où. . . Il fallait que la population soit inférieure à 10,000 habitants en 1986. Vous l'avez déjà dit, la population était supérieure à ce chiffre.

**M. Minaker:** Lorsque le Comité en a discuté, monsieur le président, je sais que nous avons parlé de ce qu'il en coûtait pour se rendre par avion dans une région reconnue comme étant du Sud, c'est-à-dire Winnipeg. Il en coûte autant pour se rendre par avion de Le Pas à Winnipeg, ou de Thompson à Winnipeg, que de Churchill à Winnipeg. Ils doivent assumer les coûts de transport de marchandise, des produits, et tous les coûts additionnels. Par conséquent, y avait-il une raison logique à choisir le 55<sup>ième</sup> parallèle comme ligne de démarcations?

**M. Banks:** Premièrement, je ne crois pas devoir justifier les critères ou la logique de la chose.

**M. Minaker:** Nous essayons de savoir pourquoi vous avez choisi les critères au départ. Il doit y avoir une certaine logique.

[Texte]

**Mr. Banks:** The criterion itself was selected by the Department of Finance and provided to us to implement.

**Mr. Minaker:** Okay. That answers the question.

**The Chairman:** The problem all comes from the Department of Finance.

**Mr. Diguier:** Mr. Chairman, that is not the right way to answer the question for us, in terms of blaming—

**The Chairman:** I know it is not.

**Mr. Diguier:** —the Department of Finance.

**The Chairman:** If you could answer the question. . . I did not want you to answer it.

**Mr. MacKay:** These leading questions, Mr. Chairman, are just—

**Mr. Diguier:** If I could impose on your patience a bit. The fact remains that what happened was that a remission order was in place, and in the wisdom of Parliament that remission order was converted to legislation which said that those who lived north of 60 all fitted into this new legislation which would allow a deduction to be claimed by employees and self-employed taxpayers. So in that context the legislation was an attempt to be fair and not to distinguish between self-employed people and employees. It also sought to be fair in the context of saying that this new legislation will now extend south of 60. There will be specific rules for those who are self-employed or employees and who live between the 60th and 55th parallel. So you have a set of rules for that. Then rules were conceived that were a little bit different again for those who live south of 55.

South of 55, the rules sought to cover all kinds of situations, but the basic attempt throughout for all of Canada was to try to identify areas of the country where people lived and where the cost of living was higher than areas of the country where, because of dense population, access roads, climatic conditions, as well as other reasons, it was not as expensive to live as it is in these small areas.

• 1125

That was the concept, and here are some of the things you have to have if you are a community south of the 55th parallel: There has to be an all-weather road. The community was not situated in grasslands south of the 50th parallel. It had a population, as Mr. Banks indicated, of less than 10,000 people in 1986. It was located more than 320 kilometres, by all-weather road, from the administrative centre of the nearest urban area with a population of 50,000 or more. These are all rules they have fit in. As well, it was more than 160 kilometres by all-weather road from the administrative centre of the nearest urban centre with a population of 10,000 or more and it was entitled to a total of 50 points—and this is an actual calculation that has to be done—or more on factors

[Traduction]

**M. Banks:** Les critères ont été choisis par le ministère des Finances, et nous étions chargés de les appliquer.

**M. Minaker:** Très bien. Cela répond à ma question.

**Le président:** Tous les problèmes viennent du ministère des Finances.

**M. Diguier:** Monsieur le président, quant à nous, ce n'est pas une bonne façon de répondre à la question que de blâmer. . .

**Le président:** Je le sais.

**M. Diguier:** . . . le ministère des Finances.

**Le président:** Si vous pouviez répondre à la question. . . Je ne voulais pas que vous y répondiez.

**M. MacKay:** Ces questions tendancieuses, monsieur le président, sont tout simplement. . .

**M. Diguier:** Puis-je vous demander un peu de patience. Il n'en demeure pas moins qu'un décret de remise existait et que, dans sa sagesse, le Parlement a permis que ce décret de remise soit converti en une loi, qui stipule que les personnes vivant au nord du 60<sup>ième</sup> parallèle se trouvent toutes visées par cette nouvelle loi, qui pourrait permettre aux employés et aux contribuables travailleurs autonomes de réclamer une déduction. Dans ce contexte, la loi cherche à être juste et à ne pas faire de discrimination entre les travailleurs autonomes et les employés. Elle cherche également à être juste lorsqu'elle stipule que la nouvelle loi portera maintenant au-dessous du 60<sup>ième</sup> parallèle. Il y aura des règlements spéciaux pour ceux qui sont travailleurs autonomes ou employés et pour ceux qui vivent entre le 60<sup>ième</sup> parallèle et le 55<sup>ième</sup> parallèle. Vous avez donc prévu une série de règlements à cet effet. Les règlements prévus pour ceux qui vivent au sud du 55<sup>ième</sup> parallèle sont légèrement différents.

Au sud du 55<sup>ième</sup> parallèle, les règlements visaient à tenir compte de toutes les situations, mais on a cherché surtout partout au Canada à déterminer les régions où les gens vivent et où le coût de la vie est plus élevé que dans les endroits où, à cause d'une population dense, des routes d'accès, des conditions climatiques, ou d'autres raisons, il est moins coûteux de vivre que dans ces petites régions.

Tel était le principe, et voilà certaines conditions qu'une communauté au sud du 55<sup>ième</sup> parallèle devait remplir: elle devait avoir une route toute saison. La communauté en question n'était pas située dans une région de prairies au sud du 50<sup>ième</sup> parallèle. Comme M. Banks vous l'a dit, sa population était inférieure à 10,000 personnes en 1986. Elle était située à plus de 320 kilomètres, par route toute saison, du centre administratif urbain le plus proche ayant une population de 50,000 personnes ou plus. Voilà les conditions qui doivent être remplies. De plus, elle était à plus de 160 kilomètres par route toute saison du centre administratif le plus proche ayant une population de 10,000 personnes ou plus, et elle avait droit à un total de 50 points; c'est un calcul qui doit

[Text]

relating to population, distance from an urban centre, land conditions and climate in accordance with the maps provided in the guide.

I correct the statement I made earlier, because this is an area between the 55th and 60th parallel. The rules are different again when you get south of 55.

Those are therefore the rules that were conceived and put in place and for which the regulations are currently before Privy Council, if I am correct.

**Mr. Beith:** Yes.

**Mr. Diguier:** They are before Privy Council, but the regulations had not been passed.

**Mr. Minaker:** Who dreamed up these regulations?

**Mr. Beith:** Mr. Chairman, I think Mr. Diguier has identified the detail, but I think what we are really talking about is an effort to—

**Mr. Minaker:** No, I asked the question, Mr. Chairman, who dreamed up the regulations?

**Mr. MacKay:** It goes back to the temporary remission orders, George, back around 1980. Those remission orders were discriminatory because they only applied to. . .

**The Chairman:** North of 60 was easy. The problem arises with communities that are not very isolated but are classified as isolated, which are next to other communities that are every bit as isolated but are not classified as isolated. Therefore people move trailers, frame cottages and everything else into the classified area to cut their income tax in half.

**Mr. Minaker:** I think it goes futher than that, Mr. Chairman. It goes to areas such as Thompson, Manitoba, which has a population of 16,000, we will say, but is 460 miles north of Winnipeg. It is connected by an all-weather road, if you happen to hit the right day when it is not storming and so on.

Obviously to get goods up to Thompson, Manitoba, it costs the same as it would to get them another 40 miles away, because the town happens to have a population of less than 18,000 or something. I wonder if anybody who has set these regulations ever lived in the north. That was going to be my next question. Or did somebody, an urban planner, for example, sit down and say these kind of criteria are to be used, they sound good, so we will try to get it passed?

[Translation]

être effectué, et il y a d'autres facteurs qui tiennent compte de la population, de l'éloignement d'un centre urbain, des conditions géographiques et du climat, et qui sont expliquées dans des cartes qui accompagnent le guide.

J'ai dit plus tôt à juste raison que cette localité était située entre le 55<sup>ième</sup> et le 60<sup>ième</sup> parallèle; au sud du 55<sup>ième</sup> parallèle, les règles changent.

Voilà donc les règlements qui ont été retenus et qui sont actuellement à l'étude au conseil privé, si je ne me trompe pas.

**M. Beith:** Oui.

**M. Diguier:** Le conseil privé étudie la question, mais les règlements n'ont pas été adoptés.

**M. Minaker:** À quelle imagination fertile doit-on ces règlements?

**M. Beith:** Monsieur le président, je crois que M. Diguier vous a donné les détails, mais en réalité, nous parlons ici d'un effort de. . .

**M. Minaker:** Non, monsieur le président, je vous ai demandé à quelle imagination fertile nous devrions ces règlements?

**M. MacKay:** Cela remonte aux décrets temporaires de remise, George, vers 1980. Ces décrets de remise imposaient une discrimination puisqu'ils s'appliquaient uniquement à. . .

**Le président:** Au nord du 60<sup>ième</sup>, c'était facile. Le problème se pose dans le cas des communautés qui ne sont pas très isolées, mais qui sont classées parmi les communautés isolées, alors qu'elles sont situées à proximité de communautés qui le sont tout autant mais ne bénéficient pas de cette classification. Alors, les gens déménagent avec leur maison mobile, ils vont même jusqu'à déménager leur maison et tout ce qu'ils possèdent dans la région classée isolée pour réduire leur impôt sur le revenu de moitié.

**M. Minaker:** Monsieur le président, cela va même plus loin. Il y a des localités comme Thompson, au Manitoba, qui ont une population de 16,000 personnes, mais qui sont situées à 460 milles au nord de Winnipeg. Cette localité est desservie par une route toute-saison, à condition, bien sûr, de tomber sur un jour où il n'y a pas de tempête, etc.

De toute évidence, pour expédier des marchandises à Thompson au Manitoba, il en coûte autant que pour les expédier à 40 milles plus loin, parce qu'il se trouve que la population de la ville est inférieure à 18,000 personnes. Je me demande si les auteurs de ces règlements n'ont jamais habité dans le Nord. C'est ce que j'allais vous demander maintenant. Est-ce qu'un expert en planification urbaine, par exemple, s'est vraiment penché sur la question, a étudié les critères qui allaient être utilisés et décidé qu'ils semblaient justifiés, qu'il fallait essayer de les mettre en place?

[Texte]

**Mr. MacKay:** I think, Mr. Chairman, a lot of difficulties, apart from the complexity of the subject, were caused by perhaps irrelevant data used by people who were conceptualizing this, who were not from the area of the country involved.

We could all talk about absurdities. I dealt with one yesterday. I had a representation from a Member of Parliament and some municipal officials. In one of the provinces there was a group of islands. Several of the islands qualified; there was no problem, but there was nobody on them. However, the island that had people on it, the island that had a population, did not qualify. Mind you, it had a ferry service, but according to the municipal officials the ferry service was not reliable. Our people said it was.

It goes on and on. I think we really do need that commission. We really do need to look at the practical side of it and see if we cannot iron out these glitches or modify them.

**The Chairman:** Mr. Minister, you will appreciate that a very substantial point was raised in the House yesterday on this matter. There has been a request by one member to have the Finance committee take a look at these regulations. It is obviously causing a great deal of distress—

**Mr. MacKay:** No question.

**The Chairman:** —to members, as they wind up with some of their constituents saying: Why am I fish and the other guy fowl? There is no apparent on-the-ground reason for it other than bureaucratic discrimination, and it makes it very difficult for people.

• 1130

**Mr. MacKay:** Of course, it is a classic definition, Mr. Chairman, of where you draw the line. If you do not have a zone or a parallel or a natural boundary or a river or something, as you say, then people living in the suburbs or in the outlying areas of a certain designated area may be more isolated and disadvantaged than the people close to them, and yet they do not qualify. I just do not have the answer for that.

**Mr. Minaker:** I think we recognize that the Minister is the enforcer, not the regulator. I bring to the attention of the Minister that the regulations he is enforcing are not correct, in some of our opinions, and we hope that we can get that message sent to the regulator.

**Mr. Cassidy:** I was in Fort McMurray over the weekend and I was—it was really rather funny—at a dinner where the grace was read in Latin, at bit jocularly, and then we were given a translation, and the translation was “Dear God, bless this food, and give us the northern allowance”.

[Traduction]

**M. MacKay:** Monsieur le président, indépendamment de la complexité du sujet, je crois que les difficultés sont souvent venues du fait que les auteurs de ces règlements, qui n'étaient pas de la région en cause, ont utilisé des données qui ne s'appliquaient pas vraiment à cette région.

Nous pouvons tous citer des absurdités. J'ai eu un cas hier. Un député et certains fonctionnaires municipaux sont venus me voir. Dans l'une des provinces, il y a un groupe d'îles: plusieurs îles étaient classées isolées, pas de problème, mais elles n'étaient pas habitées. Par contre, il y avait une île habitée, mais elle n'était pas classée isolée. Évidemment, elle était desservie par un traversier, mais d'après les responsables municipaux, ce traversier n'était pas très régulier. Les gens de chez nous prétendaient le contraire.

Les exemples sont multiples. Je pense que cette commission pourrait être très utile. Nous devons absolument tenir compte des aspects pratiques, voir si nous ne pouvons pas régler ces problèmes ou les minimiser.

**Le président:** Monsieur le ministre, il faut que vous sachiez qu'une question très importante a été posée à la Chambre hier à ce sujet. Un député a demandé à ce que le Comité des finances se penche sur ces règlements. De toute évidence, ils causent beaucoup de problèmes. . .

**M. MacKay:** Sans aucun doute.

**Le président:** . . . aux députés, car leurs électeurs viennent leur dire: pourquoi ne me traite-t-on pas comme mon voisin? La discrimination semble toute bureaucratique, ce qui pose beaucoup de problèmes aux gens.

**M. MacKay:** Bien sûr, monsieur le président, c'est cette fameuse ligne de démarcation qui est toujours si difficile à situer. En l'absence de circonstances particulières, un parallèle, une frontière naturelle, une rivière, par exemple, comme vous l'avez observé, il peut arriver que des gens qui vivent en banlieue ou à la périphérie de certaines régions désignées soient plus isolés et plus désavantagés que leurs voisins, et malgré cela, ils n'ont pas droit à ces dispositions particulières. Je n'ai pas de réponse toute faite.

**M. Minaker:** Nous savons que le ministre est là pour appliquer les règles; ce n'est pas lui qui les a rédigées. Je fais observer au ministre que les règlements qu'il doit appliquer ne sont pas justes, que certains d'entre nous ne sont pas d'accord et qu'il faut le faire savoir aux auteurs de ces règlements.

**M. Cassidy:** Je suis allé à Fort McMurray en fin de semaine et j'ai assisté à un dîner où il y a eu un incident assez drôle: quelqu'un a lu le bénédicité en latin, un peu sur un ton de plaisanterie, puis on nous a donné une traduction: «Seigneur, bénis ce repas et donnez-nous l'allocation aux résidents du Nord».

[Text]

I pass that on, on the record, Mr. Minister.

Yet looking at the regulations—

**Mr. MacKay:** If they were speaking about God, then they must have been, in parliamentary terms, talking about Michael Wilson.

**Mr. Cassidy:** There were six Members of Parliament there too, so they were asking that the message be conveyed. So, as one of the Members of Parliament there, I am passing it on.

**Mr. MacKay:** Message received, sir.

**Mr. Cassidy:** But the regulations in fact would appear to mean that any community south of the territories with a population of 35,000 like Fort McMurray just cannot qualify under any circumstances. Is that correct?

**Mr. MacKay:** I am not trying to get away from your question, but these are objective criteria, such as they are. They may be wanting or they may be illogical, but you are quite right: if a territory or a city does not fall within them, unless administrative latitude is given or changes are made, they just do not qualify.

**Mr. Cassidy:** I want to be more specific, though. According to the regulations, you have to have in the area a population of less than 10,000 or maybe 15,000 if you are south of 60. Is that correct?

**Mr. MacKay:** That is my understanding.

Mr. Banks, do you agree with that?

**Mr. Banks:** Yes.

**Mr. Cassidy:** And Fort McMurray is south of 60?

**Mr. Banks:** That is right.

**Mr. Cassidy:** Therefore, in bashing away as they are and trying to get. . . They have the support of Mr. Shields as their member and so on—

**Mr. MacKay:** Indeed they do.

**Mr. Cassidy:** —as I am sure you are aware.

Basically, though, this is not a matter of administrative flexibility. In order to gain their case they would in fact have to have a change in the regulations and that change in the regulations would in turn bring an awful lot of other communities in with it. Is that correct?

**Mr. MacKay:** I think that is a fair statement. Where the administrative flexibility is here—and I stand to be corrected by my ADMs here and my deputy—would be that if an area that does not qualify can bring itself within the criteria then we can take a good look at that, but if it is obvious that it does not meet those objective standards or criteria then there is little we can do about it.

**Mr. Cassidy:** My friend John Parry has raised the matter of the northern allowance on a number of

[Translation]

Monsieur le ministre, cela mérite d'être noté en haut lieu.

Pourtant, quand l'on regarde les règlements. . .

**M. MacKay:** S'ils s'adressaient à Dieu, en termes parlementaires, c'est probablement à Michael Wilson qu'ils s'adressaient.

**M. Cassidy:** Six députés étaient présents, ils ont dû penser que le message passerait. Comme j'étais un des six députés, je transmets.

**M. MacKay:** Message reçu, monsieur.

**M. Cassidy:** Mais quand on lit les règlements, il semble que toute communauté au sud des territoires avec une population de 35,000 personnes comme Fort McMurray soit automatiquement exclue. C'est bien cela?

**M. MacKay:** Je n'essaie pas d'éviter votre question, mais ces critères, quelle que soit leur valeur, sont tout de même objectifs. Ils ont peut-être des faiblesses, ils sont peut-être illogiques, mais vous avez parfaitement raison: si un territoire ou une ville ne respecte pas les conditions, ils n'obtiendront pas le statut souhaité, à moins d'une certaine latitude administrative ou de changements aux règlements.

**M. Cassidy:** J'aimerais entrer un peu dans le détail. D'après les règlements, si vous êtes au sud du 60<sup>e</sup> parallèle, vous devez avoir une population inférieure à 10,000 personnes ou peut-être 15,000, n'est-ce pas?

**M. MacKay:** C'est ce que j'ai compris.

Monsieur Banks, vous êtes d'accord?

**M. Banks:** Oui.

**M. Cassidy:** Et Fort McMurray est au sud du 60<sup>e</sup> parallèle?

**M. Banks:** C'est exact.

**M. Cassidy:** Par conséquent, en insistant lourdement et en essayant lourdement d'obtenir. . . Ils sont soutenus par M. Shields, qui est leur député et. . .

**M. MacKay:** Absolument.

**M. Cassidy:** . . . comme vous le savez certainement.

Cela dit, il n'est pas question de flexibilité administrative. Pour avoir gain de cause, il faudrait qu'ils obtiennent que l'on change les règlements, ce qui permettrait à beaucoup d'autres communautés d'entrer en lice. N'est-ce pas?

**M. MacKay:** Je pense que c'est à peu près cela. Lorsqu'une certaine latitude administrative existe—mon sous-ministre adjoint et mon sous-ministre pourront me reprendre si je me trompe—si une région qui n'a pas droit à la désignation peut s'arranger pour respecter les critères, nous pouvons reconsidérer les choses, mais si de toute évidence ces critères ne sont pas respectés, nous n'y pouvons pas grand-chose.

**M. Cassidy:** Mon collègue, John Parry, a soulevé la question de l'allocation aux résidents du Nord à plusieurs

[Texte]

occasions, and the Northern Ontario Municipal Association has been talking with the government, as well as the Thunder Bay Municipal Association and various others. The suggestion, for example, was given that there are communities next to each other in Mr. Parry's riding of Kenora—Rainy River, literally five minutes' drive away, where one qualifies but the one just down the road does not, yet both of them are located on the Trans-Canada Highway and they are in the middle of that particular constituency.

For that area they are either relatively well or relatively badly served by road communications and possibly rail communications, depending on your point of view; but it is certainly hard for people to understand how in one circumstance people can get a \$5,500 accommodation deduction, or a deduction of up to \$5,500, which may be worth up to a couple of thousand dollars in tax savings, as opposed to the people just down the line, five or ten minutes away.

• 1135

**Mr. MacKay:** As you know, I have had representations from John. I have asked our people to look at it. I will have to get an update, but I would like to assure everyone who cannot bring themselves within that criteria, we will have a good look at it. As you stated earlier, my problem is if there are certain standards that have to be met and they are not there by any measurement, there is not very much that our department can do about it because we are administrators in this case.

**Mr. Cassidy:** Let me raise it a bit further. Looking through the regulations, I have to say I am surprised to find such things as the fact that there is a significant area of Nova Scotia—I do not know if that is in your riding, Mr. Minister, but—

**Mr. MacKay:** A couple of these anomalies are in my riding.

**Mr. Cassidy:** Fancy that.

**Mr. MacKay:** —and some in Cape Breton.

**Mr. Cassidy:** Yes, and some in Cape Breton.

**The Chairman:** Do you have anything in your riding that would be northern?

**Mr. MacKay:** That is not the criterion in this case.

**The Chairman:** How could it be remote?

**Mr. MacKay:** You have obviously never been in my riding.

**The Chairman:** Yes, I have.

**Mr. MacKay:** As I recall, you were only in the urban part.

**The Chairman:** Down through the bush.

[Traduction]

reprises, l'Association des municipalités du nord de l'Ontario en a parlé avec le gouvernement, de même que l'Association municipale de Thunder Bay, entre autres. On a observé, par exemple, que dans la circonscription de M. Parry, Kenora—Rainy River, il y a des communautés voisines, à cinq minutes en voiture l'une de l'autre, dont l'une a droit à l'allocation, et l'autre, pas. Pourtant, elles sont toutes deux situées sur la route transcanadienne, en plein milieu de cette circonscription.

Comparées au reste de la région, elles sont relativement bien ou relativement mal desservies par le réseau routier et, peut-être, par le réseau ferroviaire, cela dépend de votre point de vue. Mais les gens ont beaucoup de mal à comprendre pourquoi certains ont droit à une déduction de 5,500\$ pour le logement ou du moins à une déduction pouvant aller jusqu'à 5,500\$, ce qui peut faire économiser 2,000\$ d'impôt, alors que d'autres, qui vivent à 5 ou 10 minutes de là, n'y ont pas droit.

**M. MacKay:** Comme vous le savez, John est venu m'en parler; j'ai demandé à mes collaborateurs d'étudier la question; il faudra que je m'informe, mais je tiens à dire à l'intention de tous ceux qui ne peuvent pas se conformer aux critères, que nous avons l'intention de nous pencher sur la question. Comme vous l'avez dit plus tôt, le problème c'est que certaines normes existent et doivent être respectées; faute de cela, notre ministère ne peut pas faire grand-chose, car dans ce cas, nous sommes de simples administrateurs.

**M. Cassidy:** J'aimerais pousser un peu plus loin. Quand on parcourt la réglementation, on est surpris de constater qu'il y a une grande région en Nouvelle-Écosse, je ne sais pas si elle est dans votre circonscription, monsieur le ministre, mais. . .

**M. MacKay:** Dans un ou deux cas, ces anomalies se trouvent dans ma circonscription.

**M. Cassidy:** Comme c'est étonnant.

**M. MacKay:** . . . et il y en a aussi au Cap-Breton.

**M. Cassidy:** Oui, au Cap-Breton.

**Le président:** Avez-vous dans votre circonscription des secteurs considérés comme nordiques?

**M. MacKay:** Dans ce cas, cela ne répond pas aux critères.

**Le président:** Comment peut-on considérer que c'est isolé?

**M. MacKay:** De toute évidence, vous n'êtes jamais allé dans ma circonscription.

**Le président:** Si.

**M. MacKay:** Si je me souviens bien, vous n'avez vu que les zones urbaines.

**Le président:** Les régions sauvages aussi.

[Text]

**Mr. Cassidy:** I have to say it is a surprise. It is also a surprise to find out that a large area of the Gaspé is in. On the other hand, none of the areas of northern New Brunswick that are certainly almost as remote as anywhere in North America, if you want to apply that definition are out—to find that Schefferville is in, but Wabush, that is just across the Newfoundland-Labrador border, is out.

These anomalies suggest it is possible some of the allocations are too generous. In other words, it is not a matter of... or alternatively, some of the judgment calls, the allowance... It should not be an all or nothing kind of thing, particularly on the housing allowance which is so substantial.

**Mr. MacKay:** Mr. Cassidy, I take the point. I find some of these small areas in provinces like Nova Scotia to be incongruous to say the least. The fact that they are identified—

**Mr. Cassidy:** Do you really question that they should be there? Is that right?

**Mr. MacKay:** Under the circumstances, I question that they should be there. As Mr. Blenkarn indicated, you have one or two in an area that is not remote in the sense of it being large. The fact that one or two exist makes for a great deal of dissatisfaction. Everybody else says: If they qualify, those half dozen people or 25 people or whatever, what about us? I understand there are some areas—of course, you will always get these anomalies, incongruities, if you are looking at a large number of people or areas where there is literally no one there. There was a cartoon in the local paper that indicated a moose in northern Cape Breton chewing on a tax form... "What do you think of this?" Obviously, it was an old pioneer community that people gradually left over the years. I may not be exactly correct in my assessment of that, but it lends itself to a certain amount of ridicule in certain cases. Or other areas in the country that are next to places that, by some standards, at least appear to be appropriate, do not get it.

I think this is why we have to have this commission under the auspices of either the Minister of Finance or perhaps this committee, to have a fast and thorough look at this—if I may say, preferably staffed, with representatives of some of those areas of Canada where these local conditions exist and some of the highway and road and terrain idiosyncracies can be identified by people who understand them.

**Mr. Cassidy:** We would agree with that. Can we have an assurance—I know this question has been asked in the House—that if such a commission is set up, it may be good public policy that it comes back and says that one or two areas, or a number of areas, have had it for last year but should not have it in the future? I am open to that. However, it may also be, and I would hope it would be the case, it will iron out some of the anomalies, particularly in the more northern and more remote areas where this one community has and another community does not, and it will bring them all in.

[Translation]

**M. Cassidy:** En tout cas, c'est surprenant. Il est surprenant aussi de constater qu'une grande partie de la Gaspésie en fait partie. Par contre, aucune région dans le nord du Nouveau-Brunswick n'en fait partie; pourtant, c'est probablement aussi isolé qu'on peut l'être en Amérique du Nord. Schefferville en fait partie, mais Wabush, juste de l'autre côté de la frontière Terre-Neuve—Labrador, n'en fait pas partie.

Quand on voit ces anomalies, on a tendance à penser que ces allocations sont peut-être parfois trop généreuses. Autrement dit, peut-être que la décision d'accorder ou de refuser l'allocation ne devrait pas être prise sur la base du tout ou rien, surtout dans le cas de l'allocation logement, qui est substantielle.

**M. MacKay:** Monsieur Cassidy, je comprends votre position. Je suis d'accord, dans le cas de certaines enclaves de la Nouvelle-Écosse, la décision est pour le moins incongrue. Le fait qu'on les ait classées...

**M. Cassidy:** Vous vous demandez si elles auraient dû l'être? N'est-ce pas?

**M. MacKay:** Dans les circonstances, je me demande si on aurait dû les classer dans cette catégorie. Comme M. Blenkarn l'a dit, il y a un ou deux cas dans la région, où on ne peut pas parler d'isolement, mais comme ces cas existent, cela provoque beaucoup d'insatisfaction. Les autres disent: s'ils y ont droit, cette demi-douzaine de personnes, ces 25 personnes, pourquoi pas nous? Évidemment, ces anomalies, ces irrégularités sont inévitables, car vous aurez toujours de grosses régions pratiquement désertes. Une caricature a paru dans un journal local, on y voyait un orignal mangeant un formulaire de l'impôt et la légende: «Qu'en pensez-vous?». De toute évidence, il s'agissait d'une ancienne communauté pionnière abandonnée progressivement par sa population. Je me trompe peut-être, mais dans certains cas, la situation devient assez ridicule. Par exemple, il y a des localités, situés à proximité d'autres localités, et qui, du moins en apparence, sembleraient mériter la désignation et ne l'ont pas.

C'est pourquoi nous avons besoin de cette commission sous les auspices du ministre des Finances ou peut-être du Comité; il faut lui demander de remettre en question cette situation très rapidement; il faudrait que des représentants de ces communautés, des gens qui connaissent bien le réseau routier, les conditions géographiques, participent à cette commission.

**M. Cassidy:** Nous sommes d'accord. Je sais que cette question a déjà été posée à la Chambre, mais si cette commission était créée, il serait peut-être bon qu'elle décide que telle ou telle région, qu'un certain nombre de régions qui avaient la désignation l'année dernière cessent de l'avoir à l'avenir. Je n'y vois pas d'inconvénient. Cela dit, j'espère qu'on en profitera pour supprimer certaines anomalies, surtout dans les régions les plus nordiques et les plus isolées, les cas où une communauté a la désignation, alors que sa voisine ne l'a pas.

[Texte]

Where a community that is currently excluded is brought in as a result of such a commission, could there be an assurance that the privilege will be back-dated so they can be reassessed for their... and not lose a year or two on the tax returns as a consequence of the delay in designating that particular area?

**The Chairman:** What happens if they are taken out?

• 1140

**Mr. MacKay:** That is the kind of representation or decision that I guess should be passed on, that would be more appropriate for the Minister of Finance to make than I. I will pass it on.

**Mr. Cassidy:** I think it is appropriate to say that if somebody has it for a year or so and then they are told, we are sorry, you are really a bit too urban, or we have decided that areas that are really, in everybody's view, in southern Canada should not have been included in the first place, a mistake was made, those people should not be penalized by having to repay it, but they should simply lose it for subsequent years.

**Mr. MacKay:** I would agree with that. As has already been stated, some of these are based on old remission orders that would not fit in if you applied certain criteria objectively. Over time, I expect, as you have made the point, some of these would lose their status, because clearly the data are stale or the demography has changed.

**Mr. Cassidy:** I felt on this trip to Fort McMurray, which of course is a substantial city of about 35,000... I think one of the problems in a community like that is not that, for example, the prices in the stores are particularly high. In the advertisements for the Brick furniture store they seem to have the same prices as in Ottawa. On the other hand, the cost of getting in and out is pretty substantial. One of the things we need to look at is ways by which people in northern communities can take advantage of some of these cheap air fares you get with deregulation between major southern cities.

**Mr. Minister,** you know from your constituents that they probably have to drive close to 200 miles to get to a cheap air fare from Halifax, or else pay substantially to take a little hedge-hop to fly to the Halifax airport.

**Mr. MacKay:** Our problem in Atlantic Canada... Halifax has another grievance, that we feel the air fares are not appropriate. They are not balanced. They are too expensive.

**Mr. Cassidy:** And even there, it costs more to fly from Halifax to London than it does from Toronto.

**Mr. MacKay:** You have it.

However, in our province the geography is not nearly as formidable as it would be in John Parry's area, for example. It is an old province in terms of settlement. Towns are not very far apart, although the population is

[Traduction]

Lorsque la commission décidera d'accorder la désignation à une communauté qui ne l'avait pas, peut-on s'engager à accorder les allocations rétroactivement pour que les gens ne perdent pas une année ou deux d'allocations?

**Le président:** Et si on leur enlève la désignation?

**M. MacKay:** Je pense que c'est beaucoup plus au ministre des Finances qu'à moi d'aborder cette question ou de prendre cette décision. Je transmettrai.

**M. Cassidy:** Je pense aux gens qui ont bénéficié de l'allocation pendant un an et à qui on dit: désolé, mais vous êtes un peu trop urbain. Ou bien nous avons décidé que tout le monde considère ces régions comme faisant partie du Sud du Canada et qu'elles n'auraient jamais dû avoir la désignation, bref, une erreur a été faite: dans tous ces cas, il n'est pas normal de pénaliser ces gens-là en exigeant un remboursement; il suffirait de leur enlever l'allocation par la suite.

**M. MacKay:** Je suis d'accord avec vous. Comme on l'a déjà dit, dans certains cas cela se fonde sur d'anciens décrets de remise qui ne tiendraient plus si l'on appliquait les critères objectivement. Comme vous l'avez dit, avec le temps certains perdraient leur désignation parce que les données ne sont plus valables ou que les circonstances démographiques ont changé.

**M. Cassidy:** Quand je suis allé à Fort McMurray, une ville importante d'environ 35,000 habitants, il m'a semblé que les prix dans les magasins n'étaient pas particulièrement élevés et n'étaient pas vraiment la source du problème. D'après la publicité du magasin de meubles Brick, il m'a semblé que les prix étaient comparables à ceux d'Ottawa. Par contre, les déplacements sont très chers, pour s'y rendre et pour en revenir. Il faudrait trouver le moyen de faire profiter les communautés du Nord de ces nouveaux tarifs aériens bon marché entre les villes du Sud, et qui sont dus à la déréglementation.

Monsieur le ministre, vos électeurs vous ont certainement dit qu'ils devaient faire 200 milles en voiture pour aller à Halifax et profiter de billets d'avion bon marché. Par contre, le court trajet en avion à destination d'Halifax leur coûte très cher.

**M. MacKay:** Halifax a un autre sujet de mécontentement; dans les Maritimes, nous considérons que les tarifs aériens ne sont pas justifiés. Ils ne sont pas équilibrés, ils sont beaucoup trop élevés.

**M. Cassidy:** Et pourtant, le trajet Halifax-Londres coûte plus cher que le trajet Toronto-Londres.

**M. MacKay:** Précisément.

Cela dit, les circonstances géographiques dans notre province sont loin d'être aussi redoutables que dans la région de John Parry, par exemple. C'est une province qui est habitée depuis très longtemps. Bien que la

## [Text]

not great. It is a subjective judgment, of course, but I find the thought of northern allowance considerations for Nova Scotia rather absurd in its entirety.

**Mr. Cassidy:** I do want to note on the record that Cassidy, which is a township in northern Ontario that bears my name and was named after me, is—

**Mr. MacKay:** I did not know you were that old.

**Mr. Cassidy:** —covered. I thank you for that, Mr. Minister.

**Mr. MacKay:** It is the least I could do.

**Mr. Minaker:** May I make a comment on the record, Mr. Chairman, that I have a cottage in John Parry's riding, but it is not my official residence and I do not plan to live there.

**Mr. MacKay:** Note that as a declaration against interest.

**Mr. Minaker:** There is no self-interest in the objectives—

**The Chairman:** Maybe Mr. Cassidy will move to Cassidy, though.

**Mr. MacKay:** Or Mr. Parry will move to Parry Sound—Muskoka.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, a couple of years ago we noted about 60,000 profitable Canadian corporations do not pay tax, and we later found that despite the usual reliability of NDP research, in fact we were in error; in fact the figure was more like 105,000 or 110,000. This is something close to a third of all of the profitable corporations reporting to National Revenue in any particular year. I wonder if for the most recent tax year you could update those figures and tell us how many companies filing tax returns with Revenue Canada were profitable but paid no corporate income tax.

**Mr. MacKay:** We can certainly provide that.

**Mr. Cassidy:** Could you provide a breakdown of that for the 1986-87 year as well?

• 1145

**Mr. MacKay:** We will certainly undertake to do that, whatever information we have.

**Mr. Cassidy:** Would I be correct, though, in assuming it would still be upwards of 100,000 for the most recent tax year?

**Mr. Diguier:** It would be a guess on our part, but you are probably on.

**Mr. Cassidy:** So the problem there has not gone away in the last couple of years. If anything, it has continued. I believe it is also correct that, even after the changes coming in the tax reform, it is estimated that something

## [Translation]

population ne soit pas très élevée, les villes ne sont pas très éloignées les unes des autres. Bien sûr, c'est une position subjective, mais l'idée même d'une allocation pour les résidents du Nord dans le cas de la Nouvelle-Écosse me semble totalement absurde.

**M. Cassidy:** Je tiens à vous signaler que Cassidy, une municipalité du Nord de l'Ontario qui porte mon nom est qui a été nommée en mon honneur est. . .

**M. MacKay:** Je ne savais pas que vous étiez aussi vieux.

**M. Cassidy:** . . . désignée. Je vous en remercie, monsieur le ministre.

**M. MacKay:** C'est le moins que je puisse faire.

**M. Minaker:** Monsieur le président, je tiens à signaler que j'ai un chalet dans la circonscription de John Parry, mais ce n'est pas ma résidence officielle et je n'ai pas l'intention d'y vivre.

**M. MacKay:** J'en prends note, c'est une déclaration qui va à l'encontre de vos intérêts.

**M. Minaker:** Je n'ai pas personnellement intérêt à. . .

**Le président:** Mais peut-être que M. Cassidy ira s'installer à Cassidy.

**M. MacKay:** Ou que M. Parry ira s'installer à Parry Sound—Muskoka.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, il y a deux ans nous nous sommes aperçus qu'environ 60,000 compagnies canadiennes ne payaient pas d'impôt bien que faisant des bénéfices. Plus tard, nous avons découvert que nous nous étions trompés (et pourtant, nous nous étions fondés sur les données du NPD qui sont d'ordinaire particulièrement exactes) et qu'en réalité il s'agissait plutôt de 105,000 ou 110,000 compagnies. Autrement dit, près du tiers des sociétés rentables qui font une déclaration au Revenu national ne paient pas d'impôt. Pouvez-vous nous dire où en est la situation pour la dernière année d'imposition, combien de compagnies qui déposent une déclaration d'impôt auprès de Revenu Canada ont fait des bénéfices mais n'ont pas payé d'impôt sur le revenu?

**M. MacKay:** Certainement, nous pouvons le faire.

**M. Cassidy:** Pouvez-vous nous donner des détails pour l'année 1986-1987 également?

**M. MacKay:** Je vous promets de vous fournir tout ce que nous avons.

**M. Cassidy:** Ai-je raison de continuer à supposer que pour l'année la plus récente pour laquelle nous ayons ces chiffres, cela tourne toujours aux alentours de 100,000.

**M. Diguier:** Nous ne pouvons que supposer mais vous avez probablement raison.

**M. Cassidy:** Ce problème n'a donc pas disparu au cours des deux dernières années. Il existe toujours. Je ne crois pas non plus me tromper en disant que même après les modifications apportées par la réforme fiscale, un peu

[Texte]

over 60,000 companies a year will continue to be in the position of being profitable but not paying tax. Is that correct?

**Mr. MacKay:** I suppose, depending on their financial background, depending on their accounting and past year records, that could well be the case. I would not want to comment on that, but I am not in any position to dispute your assumption at this point.

**Mr. Cassidy:** Okay. As you know, we have raised concerns about that, and I think in certain cases there may be justification because of losses brought forward and that kind of thing. This is particularly true, I think, in the farm sector where you have a farm organized on a corporate basis by the individual. Nonetheless, it does raise a lot of questions again for the average Canadian, who says—

**Mr. MacKay:** It does, and I think steps are being taken by our colleague, the Minister of Finance, under tax reform to look at this in a way that will improve it.

Some of these corporations, however—this is a point that should not be entirely overlooked, and I am not defending them necessarily—although they do not pay income tax or corporate tax, do make an important contribution to UI and to CPP and fund these kinds of programs. They have a redeeming value even though in some cases many people feel they do not pay enough corporate tax. In certain areas I think this is true, and in certain areas of tax reform, although it is not my jurisdiction in terms of making new laws or taking new measures to correct these anomalies, I think this is being done.

**Mr. Cassidy:** But I think you will understand that my constituents over in the Prescott Hotel on Preston Street, who gather at lunch-time from their various jobs as salespeople or truckdrivers, warehousemen and that kind of thing, say, yes, I pay CPP and UI as well, but I also pay tax. Therefore, the fact that a company is contributing in terms of UI or CPP on behalf of its employees is accepted; nonetheless, people are talking about the income tax they pay and cannot avoid.

**Mr. MacKay:** But it is all part of the other side of the equation, as it were. I am not here to defend corporations who do not pay income tax. Our natural inclination is to collect those taxes, not to excuse them.

**Mr. Cassidy:** Can you comment, Mr. Minister, on the current level of voluntary compliance with paying tax among individual Canadians, among personal taxpayers, and how is that changing? Is it getting better? Is it getting worse? Is it staying about the same? Is it high, moderate, a bit questionable?

**Mr. MacKay:** My impression as Minister is that the overwhelming number of taxpayers—I am talking about individual taxpayers at this point—are anxious to comply and pay their taxes voluntarily. They are essentially

[Traduction]

plus de 60,000 compagnies par année continueront à faire des bénéfices sans payer d'impôt, n'est-ce pas?

**M. MacKay:** Cela dépend de leur situation financière, de leur comptabilité et de leurs bilans passés, je suppose que c'est tout à fait possible. Je ne peux me prononcer ni dans un sens ni dans l'autre.

**M. Cassidy:** Très bien. Comme vous ne l'ignorez pas, nous nous sommes posé des questions à ce sujet et, dans certains cas, selon moi, cela peut être tout à fait justifié, tout particulièrement dans le secteur agricole quand il y a constitution en société. Néanmoins, le Canadien moyen ne laisse de se poser des questions. . .

**M. MacKay:** Il a raison, et je pense que des mesures sont prises par notre collègue, le ministre des Finances, dans la réforme fiscale pour essayer d'y remédier.

Certaines de ces sociétés, cependant—c'est un point qu'il ne faudrait pas complètement oublier même si je ne les défends pas nécessairement—bien qu'elles ne paient pas d'impôt, versent d'importantes contributions à l'assurance-chômage et au RPC et financent ces genres de programmes. Elles n'ont pas que des défauts même si dans certains cas on estime qu'elles ne paient pas suffisamment d'impôt sur les sociétés. Dans certains secteurs, à mon avis, c'est vrai, et, bien que proposer de nouvelles lois ou prendre de nouvelles mesures pour corriger ces anomalies ne relève pas de ma compétence, certaines des mesures de la réforme fiscale offrent des remèdes, à mon avis.

**M. Cassidy:** Il n'en reste pas moins que vous devez comprendre que mes électeurs réunis à l'hôtel Prescott, rue Preston, pendant l'heure du déjeuner, qu'ils soient vendeurs, chauffeurs de camion ou manutentionnaires, etc., disent: moi aussi je paie mes cotisations au RPC et à l'assurance-chômage mais en plus je paie des impôts. Par conséquent, ils trouvent tout à fait normal qu'une compagnie verse sa part d'assurance-chômage et de RPC au nom de ses employés. Ce qui les intéresse, ce sont ces impôts qu'ils paient eux et qu'ils leur est impossible de ne pas payer.

**M. MacKay:** Tout cela fait partie justement de l'autre élément de l'équation. Je ne suis pas ici pour défendre les sociétés qui ne paient pas d'impôt. Notre tendance naturelle est de prélever ces impôts et non pas de laisser faire.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, pouvez-vous nous dire si les contribuables canadiens, de nos jours, sont plus ou moins bons payeurs que dans le temps? Y a-t-il une évolution? En mieux? En pire? La situation est-elle stationnaire? Est-ce un petit problème? Un gros problème? Ou un problème modéré?

**M. MacKay:** Personnellement, en tant que ministre, j'ai l'impression que la grande majorité des contribuables—je parle des particuliers—est tout à fait prête à payer volontairement ses impôts. Elle réclame une certaine

[Text]

looking for equity and fairness, which gives them a greater incentive to do that.

I think we are fortunate compared to some countries, where taxation levels are based on different criteria and there is a substantial cavalier attitude, almost, towards paying tax. I will not name the countries, but you know some of the ones to which I am referring.

As we go into tax reform, I hope the effect of broadening the base will be that this will provide additional assurance of fairness. But I do not perceive, unless I am being misled or I am not very observant, that there is a significant movement in this country towards non-compliance. I think by and large it is pretty good. My deputy points out that we are bringing up the level of awareness as much as we can by providing better information.

Another plug I would like to make for the system, if I might, is our volunteer program. I have taken some interest in this, and this is a very good program where appropriate people go out and assist people in preparing their taxes and explain the system to them.

**The Chairman:** Do you have a system of honours or awards to those people; for example, people who go into senior citizens homes? Do you do anything to recognize them in the community and that kind of thing?

• 1150

**Mr. MacKay:** We do, Mr. Chairman. Several months ago, I had a reception for some of these people to give them public recognition for this. We single them out. We acknowledge their contribution.

**The Chairman:** For example, Members of Parliament represent all these people. In looking after that kind of thing, would you acquaint Members of Parliament with people in their constituencies who perhaps have done this kind of work, so their member can either send, award, or deliver them something in recognition for volunteer work they have done in helping the government with revenue problems?

**Mr. MacKay:** That is a very good suggestion. There are around 4,000 people who take part in that program, and we provide training for them, and we recognize them. But that is a good idea. Can we break that down by constituency?

**Mr. Gravelle:** We will try.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, we appreciate your comment—which I could not have said better myself—that the average taxpayer is looking for equity and fairness. As you know, we are concerned about that very fact. Of course that is the subject of discussions which take place within this committee, and among members of my party, the Liberals, and Mr. Wilson, from time to time.

[Translation]

équité et une certaine justice l'encourageant à le faire de manière encore plus volontaire.

Je crois que par rapport à d'autres pays qui fondent les taux d'imposition sur des critères différents et où l'attitude envers l'impôt est très souvent cavalière, nous avons de la chance. Je ne citerai pas le nom de ces pays, mais vous les connaissez aussi bien que moi.

J'espère que l'élargissement de l'assiette fiscale grâce à la réforme fiscale offrira cette garantie supplémentaire d'équité. Quoi qu'il en soit, je ne perçois pas, à moins qu'on ne me trompe ou que je sois mauvais observateur, de mouvement anti-impôt d'importance dans notre pays. Je crois que d'une manière générale il n'y a pas de problème. Le sous-ministre me rappelle que nous sensibilisons au maximum la population à ce genre de problème en l'informant de notre mieux.

Un de nos autres atouts que j'aimerais signaler, est notre programme de bénévoles. Je m'y intéresse d'assez près. C'est un excellent programme dans lequel des bénévoles qualifiés offrent leurs services pour donner des explications et rédiger les déclarations d'impôt.

**Le président:** Est-ce que vous honorez ou récompensez ces personnes? Par exemple, celles qui offrent leurs services dans les foyers pour personnes âgées? Faites-vous quelque chose pour que la collectivité leur exprime sa reconnaissance?

**M. MacKay:** Oui, monsieur le président. Il y a plusieurs mois, j'ai organisé une réception pour rendre publiquement hommage à certaines de ces personnes. Elles ont été nommées et leurs contributions ont été à l'honneur.

**Le président:** Par exemple, les députés représentent toutes ces personnes. Pourriez-vous signaler aux députés celles qui font ce genre de travail dans leurs circonscriptions afin qu'ils puissent leur envoyer une récompense ou leur donner quelque chose en reconnaissance de leur travail, de l'aide qu'ils apportent au gouvernement dans le règlement de ces problèmes d'impôt?

**M. MacKay:** C'est une excellente suggestion. Il y a environ 4,000 personnes qui participent à ce programme, nous les formons et nous les récompensons. Mais c'est une bonne idée. Peut-on le faire par circonscription?

**M. Gravelle:** On peut essayer.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, lorsque vous dites que le contribuable moyen réclame l'équité et la justice, je n'aurais pas pu dire mieux moi-même et je suis tout à fait d'accord avec vous. Comme vous le savez, c'est exactement ce que nous réclamons aussi. Bien entendu, c'est le sujet des discussions qui ont lieu dans ce Comité, et entre les membres de mon parti, les Libéraux et M. Wilson à l'occasion.

[Texte]

I would like you to comment on this same question in terms of compliance with respect to the business sector in Canada. Very seriously, I am dismayed by the amount of energy and high-priced talent that goes into, if you will, the tax reduction industry. As you know, any time the tax code is changed, it is almost like a kind of perfect market situation, where within 24 hours people are saying they will do it like this, or they will set it up like that, or they will set up a dummy corporation, or they will get some other kind of shelter, or something like that. In substantial measure, the devices used are legal. I am not sure in many cases whether they are as moral as they are legal.

**The Chairman:** There is nothing moral about taxes.

**Mr. Cassidy:** Nonetheless, would you agree there is now a very major industry in this country directed at assisting taxpayers, particularly corporate taxpayers, in reducing or eliminating their tax burden? Would you agree it is increasingly a major cost to the revenue base in Canada, and that is probably one of the substantial reasons why corporate tax returns after four or five years of economic expansion in Canada have gone up by only a modest amount, while personal tax revenues have gone up by 50% or 60% since 1984?

**Mr. MacKay:** Well, there are a lot of very competent counsel out there who are anxious to exert their legal prowess on behalf of civil rights groups or corporations, or anywhere their expertise leads them. It is true there are a lot of tax planning and other sobriquets used to justify delaying the payment of tax—exploring all the possibilities. But as you point out this is legal.

If I may make a comment, I think most businesses believe sincerely it is in their interests to be good corporate citizens, but they will hire good counsel to take to the limits any chance they have to legally avoid payment of taxes. Having said that, I believe our government and Members of Parliament—to come to back to the fairness concept—are conscious of making sure an appropriate amount of tax is paid.

It is frustrating for some of our people, and for Finance officials, to see the amount of ingenuity used to explore the options for not paying tax. There have been discussions, as the chairman knows, of a general anti-avoidance rule. But that again has certain undesirable effects, and I do not want to get into that.

**The Chairman:** Particularly to the tax community that likes to figure out avoidance schemes.

**Mr. MacKay:** Well, Mr. Chairman, it has all kinds of implications, but I think Mr. Cassidy's point deserves kind of a partial response at least. This is not something our officials, or Finance or anyone, are taking lightly.

• 1155

**The Chairman:** I want to say to you, Mr. Minister that his committee in its report in November made it quite

[Traduction]

S'agissant d'impôt sur les sociétés, j'aimerais qu'on puisse en dire autant. Soyons sérieux. Je suis effrayé par la somme d'énergie et de talents coûteux, consacrés, disons, à l'industrie de réduction d'impôt. Comme vous le savez, chaque fois que le code de la fiscalité est modifié, c'est presque comme une sorte de situation de marché parfaite, dans les 24 heures tout le monde a trouvé sa petite parade, en se réorganisant, en créant une société fantôme, un abri fiscal ou autre, etc. Dans une très large mesure, ces parades sont tout à fait légales. Dans de nombreux cas, je ne suis pas certain qu'elles soient tout aussi morales qu'elles sont légales.

**Le président:** Il n'y a rien de moral dans les impôts.

**M. Cassidy:** Quoi qu'il en soit, ne convenez-vous pas qu'il existe aujourd'hui une industrie très importante qui a pour fonction d'aider les contribuables, en particulier les sociétés, à alléger ou à réduire à zéro leur charge fiscale? Ne convenez-vous pas que de plus en plus, cela constitue un coût important pour l'assiette d'impôt canadienne, et que c'est probablement une des raisons principales pour lesquelles les déclarations d'impôt de sociétés après quatre ou cinq ans d'expansion économique n'ont augmenté que modestement, alors que l'impôt des particuliers a augmenté de 50 ou 60 p. 100 depuis 1984?

**M. MacKay:** Les conseillers compétents anxieux de démontrer leur efficacité juridique à des groupes de droits civiques, à des sociétés ou à tout autre intéressé ne manquent pas. Il est vrai que toutes sortes de ficelles fiscales ou de trucs financiers sont utilisés pour justifier les reports d'impôts—que toutes les possibilités sont explorées. Mais, comme vous le dites, en toute légalité.

Permettez-moi quand même de dire qu'à mon avis la majorité des entreprises croient sincèrement que payer leur dû à la société sert leurs intérêts, mais néanmoins, elles engagent de bons spécialistes pour qu'ils trouvent les moyens légaux de payer le moins d'impôt possible. Ceci dit, je crois que notre gouvernement et les députés—pour revenir à ce concept d'équité—tiennent absolument à ce qu'un montant approprié d'impôt soit payé.

L'ingéniosité de certains pour ne pas payer d'impôt fait parfois fumer d'impatience mes fonctionnaires et ceux des Finances. Comme le président le sait, la possibilité d'une règle générale anti-fraude a été discutée. Encore une fois, il y a le risque de certaines conséquences indésirables et je n'y reviendrai pas pour l'instant.

**Le président:** Surtout pour ceux qui passent leur vie à trouver le moyen de ne pas payer d'impôt.

**M. MacKay:** Monsieur le président, il y a toutes sortes d'implications mais je crois que la question de M. Cassidy mérite pour le moins une réponse partielle. Ce n'est pas une chose prise à la légère ni par mes fonctionnaires, ni par ceux des Finances ou qui que ce soit.

**Le président:** Monsieur le ministre, je tiens à vous dire que notre Comité, dans son rapport de novembre, a dit

*[Text]*

clear that we were in favor of pretty strong anti-avoidance measures and we would like to see some of the measures we proposed enacted, both on sales tax and on income tax, so I do not think you would find any difficulty with this committee. Mr. Minaker has a supplementary here on this issue.

**Mr. MacKay:** Can I just make one point in response. Mr. Gravelle has given me something here that I think in fairness ought to be put forward, just to balance it. A recent compilation of revenues, which incidentally, as I indicated, Mr. Cassidy, will reach a milestone of \$100 billion this year, indicates that corporate gross collections are increasing at a 16% growth rate, outpacing the growth rate of personal income tax which is 14%, with source deductions and individuals combined.

**Mr. Cassidy:** That comes after four years in which corporate tax revenues were almost flat while personal revenues were increasing at a compound rate of 12% or 14% per annum.

**Mr. MacKay:** I take your point. I think some of these efforts are paying off, but there is more work to be done.

**Mr. Cassidy:** I yield to Mr. Minaker. I want to come back to this.

**Mr. Minaker:** I would like to change the subject if we are adjourning at 12 p.m. It deals more with the personal income tax side—

**Mr. Cassidy:** Can I just conclude then on this.

**Mr. Minaker:** As long as I have time to ask the questions in five minutes.

**Mr. Cassidy:** All right, then, I do think there is an abuse by the degree of this tax planning and those kinds of things that go on.

**Mr. MacKay:** I think there is too much latitude.

**Mr. Cassidy:** I would agree that in fact there is too much latitude, that it goes too far, and that if the corporate community does not voluntarily restrict itself, that in fact the legislatures will have no choice but to crack down on them in order to ensure that they pay and are seen to be paying a reasonable share of the overall tax burden.

**Mr. MacKay:** I do not want to make any unequivocal judgments at this point. That is a policy issue, but let me put it this way. It is in our interest as a department to make sure that there is a perception of tax fairness; that everyone, including corporations, pay a fair share, whatever that is. I am heartened by the fact that this apparent imbalance between the increase in personal and corporate tax appears to be, at least according to these statistics, changing.

*[Translation]*

très clairement que nous étions en faveur de bonnes mesures d'anti-évitement et que nous voudrions que certaines des mesures que nous proposons soient adoptées, en ce qui concerne la taxe de vente comme de l'impôt sur le revenu, alors je ne crois pas que notre Comité vous fasse la vie trop dure. M. Minaker a une question complémentaire à ce propos.

**M. MacKay:** J'aimerais dire un mot. M. Gravelle vient de me donner quelque chose qui, en toute justice, devrait vous être présenté, rien que pour équilibrer la chose. D'après une compilation récente de nos recettes fiscales, qui, incidemment, comme je le disais à M. Cassidy, atteindront un record de 100 milliards de dollars cette année, les impôts bruts payés par les sociétés augmentent à un taux de 16 p. 100 l'an, ce qui dépasse le taux de croissance annuelle de l'impôt sur le revenu des particuliers qui est de 14 p. 100, retenues à la source et paiements individuels y compris.

**M. Cassidy:** Cela après quatre années pendant lesquelles l'impôt sur le revenu des sociétés avait atteint un plateau tandis que le revenu des particuliers augmentait à un taux composé de quelque 12 ou 14 p. 100 l'an.

**M. MacKay:** Vous marquez un point. Je crois que certains de ces efforts aboutissent enfin, mais il reste encore du travail à faire.

**M. Cassidy:** Je cède la parole à M. Minaker. Je voudrai y revenir.

**M. Minaker:** J'aimerais changer de sujet si nous devons lever la séance à midi. Il s'agit plutôt du côté de l'impôt sur le revenu des particuliers. . .

**M. Cassidy:** J'aimerais alors en terminer avec mon sujet.

**M. Minaker:** Si l'on m'accorde cinq minutes pour poser mes questions.

**M. Cassidy:** Parfait, alors, je crois qu'il y a abus au niveau de la planification fiscale et avec toutes ces choses qui se passent.

**M. MacKay:** Je crois qu'il y a un peu trop de latitude.

**M. Cassidy:** Je suis d'accord que les gens ont beaucoup trop de latitude, que les choses vont trop loin et que si les sociétés ne s'imposent pas des restrictions volontaires, nos législatures n'auront d'autres choix que de leur en imposer pour être bien sûres qu'elles paieront et que les gens percevront qu'elles auront payé une part raisonnable du fardeau fiscal commun.

**M. MacKay:** Je ne veux pas me prononcer ex cathedra. C'est une question de politique, mais j'aimerais dire ceci. Il est de notre intérêt, c'est-à-dire de l'intérêt du ministère, de nous assurer que les gens perçoivent qu'il y a une certaine équité au niveau des taxes; que tous, y compris les sociétés, paient leur part, quelle qu'elle soit. Je me réjouis de ce que ce déséquilibre apparent entre l'augmentation au niveau des impôts sur les particuliers et sur les sociétés semble, du moins d'après ces statistiques, changer.

[Texte]

I do not think there is too much to be gained, from our department's point of view, by editorializing on it. We will just do our best to collect the taxes in a fair and equitable way according to the tax regime the Minister of Finance puts out there. I would not want to go on the record as being too enthusiastic about condemning corporations for simply exercising their options. That is something for us to look at to see if there are other measures taken.

**Mr. Cassidy:** My final question. You do agree that there is too much latitude. I am not sure whether you are saying that it is given or taken or both.

**Mr. MacKay:** Except in exceptional circumstances where it is obvious that equity is needed, generally on the personal side, we do not give latitude. I am sure you do not mean to indicate that we give too much latitude towards corporations in terms of exercising our administrative collection responsibilities. I am satisfied with that. If anything, we get the other complaints.

**Mr. Minaker:** Okay, Mr. Chairman, what I would like is confirmation as to whether this is correct or there have been some changes or is incorrect. In the latter part of February, *The Globe and Mail* had an article about a single woman, a single parent, and I quote from it:

I had this crazy idea that it made sense to move from my cockroach-infested apartment, find a little house and get another single mother to share the rent.

What the mother found out was that by sharing the rent with another single parent mother, only one of them could claim the \$3700 personal exemption, because the guide states that single parents who live alone may use the \$3700 personal exemption. The public affairs officer in the tax department said that this regulation had existed since 1972. Could the Minister advise if this is correct or if any changes are going to be recommended on this particular regulation, which to me seems inequitable?

• 1200

**Mr. MacKay:** This is clearly inappropriate. Social conditions are changing. These kinds of conditions are becoming the norm rather than the exception, perhaps, in some areas. We have already made representations to Finance. Personally, I think it should be changed. I think this was raised in the House not too long ago. I think it was Lynn McDonald who raised the issue. We are taking it as a serious representation. While we cannot change it, we are in favour of seeing that anomaly taken out.

[Traduction]

Je ne crois pas qu'il y ait trop à gagner, du point de vue de notre ministère, à faire tout un battage publicitaire à ce propos. Nous ferons tout simplement de notre mieux pour aller chercher les impôts de façon juste et équitable selon le régime fiscal qu'aura fixé le ministre des Finances. Je ne voudrais pas que l'on perçoive que j'ai la main un peu leste et que je tappe à bras raccourcis sur les sociétés qui ne font qu'exercer leurs droits. Voilà quelque chose qu'il nous faut étudier pour voir s'il y a d'autres mesures possibles.

**M. Cassidy:** Une dernière question. Vous dites que les intervenants ont trop de latitude. Je ne sais pas si vous entendiez par là qu'on leur en donne trop, qu'ils en prennent trop ou s'il s'agit des deux à la fois.

**M. MacKay:** Sauf dans des circonstances exceptionnelles où il est évident qu'il faut assurer une certaine équité, habituellement du côté de l'impôt sur le revenu des particuliers, nous n'accordons aucune latitude. Je suis sûr que vous ne prétendez pas que nous faisons preuve de laxisme envers les sociétés lorsqu'il s'agit d'exercer nos responsabilités en matière de perception et d'administration. J'en suis satisfait, de ce côté. À vrai dire, les plaintes abondent plutôt dans l'autre sens.

**M. Minaker:** Bon, monsieur le président, j'aimerais savoir si ce que je vais dire est exact et si la situation a été corrigée ou si c'est inexact. Vers la fin de février, dans *The Globe and Mail*, il y avait un article à propos d'une femme, chef de famille monoparentale, et je cite une partie de l'article:

J'ai eu l'idée un peu idiote qu'il serait sensé pour moi de déménager de mon petit appartement infesté de coquerelles, trouver une petite maisonnette et en partager le loyer avec une autre mère de famille monoparentale.

Ce que cette femme a découvert, c'est qu'en partageant le loyer avec une autre mère, chef de famille monoparentale, seulement l'une d'elles pouvait réclamer l'exemption de personne mariée de 3,700\$ parce que l'on dit bien dans le guide que les parents seuls, vivant seuls, peuvent se prévaloir de l'exemption de personne mariée de 3,700\$. L'agent chargé d'affaires publiques au ministère des Impôts, a dit que ce règlement existait depuis 1972. Le ministre pourrait-il nous dire si c'est exact ou si l'on a recommandé que soit modifié ce règlement particulier qui me semble inéquitable?

**M. MacKay:** Il est tout à fait inapproprié. Les conditions sociales changent. Ce genre de conditions devient la norme plutôt que l'exception, peut-être, dans certaines régions. Nous avons déjà saisi le ministère des Finances de cette question. Personnellement, je crois que cela devrait changer. Je crois que cette question a été posée en Chambre il n'y a pas tellement longtemps. Je crois que c'est Lynn McDonald qui en a saisi la Chambre. Nous prenons cette intervention au sérieux. Même si nous

[Text]

**Mr. Minaker:** If your department picks up these anomalies from time to time in other areas, is there a flow of communication back to the regulators to say, hey, look at this, maybe we should look at changing it?

**Mr. MacKay:** Yes, there is.

**Mr. Cassidy:** On that question, I think there is a real problem in the division between you, as the operating arm of revenue collection, and Finance. The people in Finance do not see the problem until it pops up in the press, as this particular problem popped up; whereas you, as the administrators, see the problem and you find yourselves making decisions that perhaps get up to a level where somebody looks at them and says, gee, this is not a very good decision, is it? But they walk to a different drummer.

I do not know what the answer to that is, although I have thought for some time probably Revenue and Finance need to be merged, so the Minister of Revenue becomes a junior Minister within the Finance constellation but Finance has that direct responsibility, rather than only the policy responsibility that exists now.

**Mr. MacKay:** That kind of regime exists in other countries, and it is certainly a worthwhile point for discussion for a political scientist. There is a certain logic to that. Under the present structure we have there are certain dichotomies, but there is, I would like to think, an increasing amount of this sort of representation and everyday contact between our officials and between myself and Michael Wilson. But all these equitable measures have a cost to them. We recognize that. Everyone does. But the fact is that some of them cry out for change, because social conditions change, economic conditions change. We try to be more than simply hard-hearted collectors, as you indicated. We see these conditions based on the administrative conditions we discover and with which we have to contend.

**The Chairman:** Have you no administrative flexibility in a matter like this?

**Mr. MacKay:** We do not have very much administrative flexibility in many in these areas.

**Mr. Cassidy:** That is the problem.

**Mr. MacKay:** That is the problem.

**Mr. Minaker:** I would not agree with Mr. Cassidy on it being under the one Minister, because having been a former provincial Cabinet Minister, I think it is better

[Translation]

ne sommes en mesure de rien changer, nous voudrions que disparaisse cette anomalie.

**M. Minaker:** Si votre ministère trouve certaines anomalies du genre de temps à autre, dans d'autres domaines, y a-t-il des voies de communication entre vous et les responsables de la réglementation pour que vous puissiez leur dire: «Écoutez, regardez ça, peut-être qu'on devrait songer à modifier la chose».

**M. MacKay:** Oui, c'est le cas.

**M. Cassidy:** À ce propos, je crois qu'il existe un véritable problème à cause de cette séparation qui existe entre vous, en votre qualité de percepteur, et le ministère des Finances. Les gens du ministère des Finances ne perçoivent pas de problème avant que la presse ne les en saisisse, comme c'est le cas pour ce que vous venez d'évoquer; tandis que vous-même, en votre qualité d'administrateur, vous voyez le problème et vous vous retrouvez à essayer de prendre des décisions qui parviennent peut-être à un niveau où quelqu'un est saisi du dossier et se dit, en effet, ce n'est pas une très bonne décision, ne pensez-vous pas? Mais ils ne suivent pas le même chef d'orchestre.

Je ne sais guère quelle réponse on pourrait trouver à tout cela, quoique, depuis un certain temps, je me dise qu'il faudrait peut-être prévoir la fusion des ministères du Revenu et des Finances de façon que le ministre du Revenu devienne comme un ministre junior dans la constellation des finances, mais un ministère des Finances qui aurait responsabilité directe, plutôt que la seule responsabilité des politiques comme c'est le cas à l'heure actuelle.

**M. MacKay:** Ce genre de régime existe ailleurs, dans d'autres pays, et c'est quelque chose qui intéresse les politologues. Il y a d'ailleurs une certaine logique à cela. Dans le système actuel, il existe certaines dichotomies, mais je me plais à croire qu'il y a de plus en plus de consultations et de contacts quotidiens entre nos fonctionnaires et entre moi-même et Michael Wilson. Mais toutes ces mesures équitables ont leur prix. Nous le savons. Tous le savent. Reste que certaines situations doivent absolument changer parce que la condition sociale change ainsi que les conditions économiques. Nous essayons quand même d'être un peu plus que des percepteurs au cœur de marbre, comme vous l'avez dit. Nous prenons note de ces conditions qui sont fondées sur des conditions administratives que nous découvrons et auxquelles il nous faut remédier.

**Le président:** N'avez-vous aucune souplesse administrative dans un tel cas?

**M. MacKay:** Dans bien de ces domaines, nous n'avons pas beaucoup de souplesse administrative.

**M. Cassidy:** Voilà le problème.

**M. MacKay:** Voilà, en effet, le problème.

**M. Minaker:** Je ne suis pas d'accord avec M. Cassidy qui dit que tout cela devrait relever du même ministre, parce que, étant moi-même ancien ministre d'un Cabinet

[Texte]

that we have the regulator and we have the enforcer as separate responsibilities and not directly under the Minister of Finance, because I do not think it would be good for the country to have one man responsible for both setting the laws and enforcing them. I think it would be better that when something like this occurs—

**The Chairman:** Besides, it is much better if one can blame the other. It is great stuff.

**Mr. Minaker:** If the Minister gets something like this to protect himself, he will go after the Minister of Finance pretty quickly, I would think, whereas if it is one individual it could get buried. That is my opinion.

**Mr. Cassidy:** Mr. Minister, I would be unhappy if about the time of the next election there were suddenly a flood of publicity about what a wonderful thing the new tax system was for Canadians, with great emphasis on figures that were meant to look very favourable about how much Canadians were saving. At the same time, in a longer term, we are now two and a half months into a new tax system, even though it has not yet been legislated, and I suspect there is a substantial amount of need in some way to inform Canadians about how that works and what it means for them. As we saw on the trip to New Zealand, which contrary to today's *Citizen* was, I thought, rather useful, that problem of information is quite a challenge. I would like to know what specific plans, if any, Revenue Canada has to communicate to people how the tax system is changing and how it is likely to affect them.

**Mr. MacKay:** We are in the process at present of modifying and putting forward information to employers to supply to employees.

• 1205

**Mr. Gravelle:** Just very briefly, I think this will call for some very comprehensive communication strategy directed at the individual taxpayers, selected groups of taxpayers, employers, tax practitioners, provincial administrations and federal administrations. We are examining now all the areas of change.

We will need to update general guides, pamphlets, information circulars, interpretation bulletins. It is a fairly comprehensive effort, but as you suggest we believe it is quite necessary because it is information and knowledge that will consolidate, foster and enhance the

[Traduction]

provincial, je crois qu'il vaut mieux que le responsable de la réglementation et le responsable de la perception relèvent de deux autorités différentes et ne soient pas placés directement sous l'autorité du ministre des Finances, parce que je ne crois pas qu'il soit bon pour le pays que le même homme soit à la fois responsable de la formulation de la loi et de son application dans un tel cas. Il vaudrait mieux, à mon avis, lorsque se présente un tel cas. . .

**Le président:** De toute façon, c'est beaucoup mieux quand les deux peuvent se renvoyer la balle. Cela fait couler de l'encre.

**M. Minaker:** Si le ministre peut se servir de cela pour se protéger, il ne tardera pas à s'en prendre au ministre des Finances, à mon avis, tandis que si c'est la seule et même personne responsable des deux choses, le cas pourrait tout simplement être enterré. C'est ce que j'en pense.

**M. Cassidy:** Monsieur le ministre, je m'en trouverai fort navré si, vers la date des prochaines élections, nous nous trouvions soudain noyés sous les flots d'une publicité tendant à démontrer quels sont les avantages du nouveau système de fiscalité pour les Canadiens en mettant, évidemment, l'accent sur des chiffres tentant à prouver combien les Canadiens réussissent à économiser grâce aux nouvelles mesures. En même temps, et à plus long terme, voici que nous vivons depuis deux mois et demi déjà avec une nouvelle fiscalité, même si la loi n'a pas encore été adoptée, et je crois qu'il faudrait surtout dire aux Canadiens comment cela fonctionne et ce que cela signifie pour eux. Comme nous l'avons constaté lors de notre voyage en Nouvelle-Zélande qui, contrairement à ce qu'on disait dans le *Citizen* d'aujourd'hui, a été plutôt utile, ce problème d'information publique est tout un défi. J'aimerais savoir quel plan précis, le cas échéant, Revenu Canada a décidé d'adopter pour faire connaître aux gens comment le système fiscal change et comment cela va les toucher.

**M. MacKay:** Nous sommes justement en train de modifier certaines choses et à colliger un ensemble de renseignements pour les employeurs qui pourront les fournir aux employés.

**M. Gravelle:** Un petit mot. Je pense que dans ce contexte il faut prévoir une stratégie de communication globale visant le contribuable individuel, certains groupes choisis de contribuables, les employeurs, les experts en fiscalité, les administrations provinciales et fédérales. Nous étudions déjà tous les domaines de changement.

Il nous faudra mettre à jour nos guides généraux, nos dépliants, nos circulaires d'information, nos bulletins d'interprétation. C'est un effort très global, mais comme vous le dites, nous pensons que l'effort est nécessaire parce qu'il s'agit d'informations et de connaissances qui

[Text]

self-assessment principle, which is a cornerstone of our tax administration system.

**Mr. Cassidy:** A final question, Mr. Chairman.

**The Chairman:** No, you have had it.

**Mr. Cassidy:** I have \$121 million I want to ask about.

**The Chairman:** I think in fairness we can let everybody go for lunch, in view of the fact that we are—

**Mr. Cassidy:** Mr. Chairman, just let me ask if they are going to appeal the \$121 million or not. That was the question.

**Mr. MacKay:** It is under study.

**Mr. Cassidy:** Another ministerial answer.

**The Chairman:** This meeting stands adjourned.

[Translation]

consolideront, encourageront et amélioreront le principe d'auto-évaluation qui est une des pierres d'angle de notre système d'administration fiscale.

**M. Cassidy:** Une dernière question, monsieur le président.

**Le président:** Non, c'est déjà fait.

**M. Cassidy:** Il y a ces 121 millions de dollars dont j'aimerais parler.

**Le président:** En toute justice, il faut quand même laisser tout le monde aller dîner puisque nous. . .

**M. Cassidy:** Monsieur le président, j'aimerais seulement savoir s'ils vont en appeler de ces 121 millions de dollars ou non. C'était ça ma question.

**M. MacKay:** C'est à l'étude.

**M. Cassidy:** Encore une fois, réponse digne d'un ministre.

**Le président:** La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From Revenue Canada—Taxation:*

Hervé Diguier, Assistant Deputy Minister, Policy and Systems;

Pierre Gravelle, Deputy Minister;

R.M. Beith, Acting Assistant Deputy Minister, Legislative and Intergovernmental Affairs;

Claude McDonald, Director General, Legislative and Intergovernmental Affairs;

Ron Banks, Chief, Taxpayer Assistance.

#### TÉMOINS

*De Revenu Canada—Impôt:*

Hervé Diguier, sous-ministre adjoint, Direction de la politique et des systèmes;

Pierre Gravelle, sous-ministre;

R.M. Beith, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction des affaires législatives et intergouvernementales;

Claude McDonald, directeur général, Direction des affaires législatives et intergouvernementales;

Ron Banks, chef, Direction de l'assistance aux contribuables.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 147

Tuesday, February 9, 1988

Tuesday, March 8, 1988

Thursday, March 10, 1988

Tuesday, March 15, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 147

Le mardi 9 février 1988

Le mardi 8 mars 1988

Le jeudi 10 mars 1988

Le mardi 15 mars 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the White Paper and other related documents on  
Tax Reform—Goods and Services Tax

### CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, étude du  
Livre blanc et autres documents connexes, ayant  
trait à la réforme fiscale—la Taxe sur les biens et les  
services

### INCLUDING:

The Fifteenth Report to the House

### Y COMPRIS:

Le Quinzième Rapport à la Chambre

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## ORDER OF REFERENCE

*Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Friday, January 29, 1988:*

By unanimous consent, it was ordered,—That, further to the order of December 18, 1987, respecting travel by the Standing Committee on Finance and Economic Affairs, the dates for travel be from February 14 to February 23, 1988.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

*Clerk of the House of Commons*

## ORDRE DE RENVOI

*Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des Communes du vendredi 29 janvier 1988:*

Du Consentement unanime, il est ordonné,—Que, suite à l'ordre du 18 décembre 1987 relativement au voyage prévu du Comité permanent des finances et des affaires économiques, ledit voyage ait lieu du 14 au 23 février 1988.

ATTESTÉ

*Le Greffier de la Chambre des communes*

ROBERT MARLEAU

## REPORT TO THE HOUSE

Wednesday, March 16, 1988

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs has the honour to present its

### FIFTEENTH REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), consideration of the White Paper on Tax Reform, your Committee has travelled to New Zealand to examine the Goods and Services Tax. The most broadly-based multistage tax in the world, the Goods and Services Tax (GST) was put in place as recently as October 1, 1986. As the White Paper proposals for Stage Two sales tax reform propose a new tax that is in many ways similar to the GST, the New Zealand experience with the implementation and operation of the GST can clearly hold important lessons for Canada.

The Committee left for New Zealand on February 14, 1988 and returned on February 23. The Committee spent the entirety of the business days it had in New Zealand in holding 22 meetings with the architect of the tax, the Minister of Finance, Roger Douglas, and some of his colleagues; with other public figures who played a key role in the realisation of the tax, with government officials, and with representatives of the business, legal and accounting communities in New Zealand. In all, 37 witnesses were heard. As a result the Committee was presented with a very comprehensive and balanced review of the tax from those who work with it from day to day. The Committee wishes to report the following

### THE GOODS AND SERVICES TAX IN NEW ZEALAND

The Goods and Services Tax (GST for short) in New Zealand is a simple tax and the closest thing to a textbook version of a comprehensive consumption tax anywhere in the world.

The GST applies to almost everything that is sold in New Zealand. All basic necessities including food are taxed. Payments for government services and local property taxes are subject to the tax. Tax is charged on transactions between government departments and agencies. Only financial services and residential rents are exempt from the tax. Small businesses with less than \$24,000 in annual sales may elect not to register, though many have registered.

As a result, the tax is extremely simple to understand and account for. The consumer is aware that a 10 per cent tax is included in anything he buys. Most businesses charge 10 per cent on all their sales, and periodically remit to Inland Revenue one eleventh of sales less one eleventh of purchased supplies and services. The

## RAPPORT À LA CHAMBRE

Le mercredi 16 mars 1987

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques a l'honneur de présenter son

### QUINZIÈME RAPPORT

Conformément au mandat qui lui a été confié aux termes du paragraphe 96(2) du Règlement, soit l'examen du Livre blanc sur la réforme fiscale, le Comité s'est rendu en Nouvelle-Zélande pour étudier la Taxe sur les biens et services en vigueur dans ce pays. Cette taxe multistades dont l'assiette est la plus large au monde et qui frappe les biens et services (en anglais, *Goods and Services Tax, GST*), a été mise en place tout récemment, le 1 octobre 1986. Comme les propositions du Livre blanc relatives à la deuxième phase de la réforme fiscale portant sur la taxe de vente ressemblent à bien des égards à la GST, le Canada a, de toute évidence, beaucoup à apprendre de l'expérience acquise par la Nouvelle-Zélande en matière de mise en application et d'administration de la GST.

Le Comité est parti pour la Nouvelle-Zélande le 14 février 1988 et en est revenu le 23 février. Il a consacré la totalité des jours ouvrables qu'il a passés là-bas à tenir 22 réunions avec l'architecte de la taxe, le ministre des Finances, M. Roger Douglas, et quelques-uns de ses collègues; avec d'autres personnalités qui ont joué un rôle important dans l'avènement de la taxe; avec des hauts fonctionnaires ainsi qu'avec des gens d'affaires, des avocats et des comptables. En tout, il a entendu 37 témoins. Aussi a-t-il pu obtenir des explications exhaustives et équilibrées sur la taxe en question de la part de ceux qui l'appliquent jour après jour. Le Comité souhaite faire rapport comme il suit.

### LA TAXE SUR LES BIENS ET SERVICES EN NOUVELLE-ZÉLANDE

La taxe sur les biens et services en Nouvelle-Zélande (en anglais, *Goods and Services Tax, GST*) est un impôt simple. C'est peut-être ce qui s'est fait de mieux dans le monde en fait de taxe à la consommation d'application générale.

La GST s'applique à presque tout ce qui se vend en Nouvelle-Zélande. Tous les produits de première nécessité, aliments compris, y sont assujettis de même que les services gouvernementaux et les impôts fonciers ainsi que les transactions entre les ministères et les organismes gouvernementaux. Seuls y échappent les services financiers et les loyers d'habitation. Les petites entreprises au chiffre d'affaires annuel inférieur à 24,000 \$ ont la faculté de ne pas s'inscrire, mais beaucoup d'entre eux se sont néanmoins inscrits.

La GST est, de ce fait, extrêmement simple à comprendre et à comptabiliser. Le consommateur sait qu'il paie une taxe de 10 % sur tout ce qu'il achète. La plupart des entreprises ajoutent 10 % sur le prix de tout ce qu'elles vendent et remettent périodiquement à l'administration des contributions, un onzième de leur

calculation of GST owing is very close to and as simple as the "subtraction method" of the goods and services tax of the Canadian White Paper, although the GST is a value-added tax in that invoices of all taxable transactions are required to be kept for the tax audit.

The GST is now widely accepted. In the month following its introduction, public support for the tax jumped to more than 50 per cent. Prior to the August 1987 election, the National Party offered a form of retail sales tax as an alternative to the GST, but it could not muster a serious attack on the as yet very young tax. The GST is no longer an issue in New Zealand. Little more than a year after its introduction it has become a permanent part of the country's institutional framework. Pollsters no longer ask about people's attitudes towards it.

### How New Zealand came to adopt the GST

Why did New Zealand succeed where other countries failed to adopt a comprehensive sales tax? Many factors played a role, but decisive leadership was crucial.

The Committee has learned that, when the Labour government took over in 1984, New Zealand was ready for fundamental changes in economic policy. The country's economy was highly regulated, with the government controlling or influencing virtually every sector of the economy through subsidies, high import tariffs, or direct government participation. Inflation was at double-digit levels and wage and price controls had been unsuccessful in breaking the underlying momentum. During the controls, social welfare benefits had outpaced wages. At the same time, the budget deficit and the public debt were very high in relation to the GDP. The Labour government was elected on a platform for change. The government reduced import tariffs and abolished all agricultural subsidies. It freed up international capital flows. Many protective barriers were knocked down, and there was a sense that all would have to pay a price, of being in this together. No doubt the GST, one of the early initiatives of a government with a mandate for economic change, found a more receptive audience in this turmoil than would otherwise have been the case.

The government first took its proposals to its own party. They were discussed at six regional policy conferences, and endorsed by a final national conference. In March 1985, the government issued a White Paper on Goods and Services Tax with proposals for the administration of the tax, and a policy paper: GST—The Key to Lower Income Tax. This was followed by a consultation process on the operation of the tax, a massive information campaign, and a drawn-out political battle about winners and losers and taxation of necessities. On

chiffre d'affaires moins un onzième de leurs achats de biens et services. Le calcul de la GST ressemble beaucoup, par sa simplicité notamment, à la méthode de prélèvement par soustraction de la Taxe sur les biens et services du Livre blanc canadien, mais comme il s'agit d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA), toutes les transactions taxables doivent faire l'objet d'une facture aux fins de la vérification fiscale.

La GST est maintenant largement acceptée. Dans le mois suivant son entrée en vigueur, elle a rallié les suffrages de plus de 50 % de la population. Avant la campagne électorale du mois d'août 1987, le *National Party* a proposé de la remplacer par une forme de taxe de vente au détail, mais il n'a pas réussi à susciter une réelle opposition à la taxe alors toute nouvelle. La GST n'est plus un brandon de discorde en Nouvelle-Zélande. À peine un an après son adoption, elle faisait partie intégrante des institutions nationales. Les sondeurs n'interrogent même plus les gens à son sujet.

### Comment la Nouvelle-Zélande a adopté la GST

Pourquoi la Nouvelle-Zélande a-t-elle réussi à adopter une taxe de vente d'application générale alors que tant d'autres pays ont échoué? Bien des facteurs entrent en ligne de compte, mais la volonté politique a joué un rôle de toute première importance.

Le Comité a appris que, lorsque les Travailleurs ont pris le pouvoir en 1984, la Nouvelle-Zélande était mûre pour une modification fondamentale de sa politique économique. L'économie était très réglementée, l'État contrôlant ou influençant presque tous les secteurs par le biais de subventions, de droits de douane élevés ou de prises de participation. L'inflation dépassait les 10 % et les contrôles sur les prix et les salaires n'étaient pas parvenus à la juguler. Pendant la période des contrôles, les prestations de sécurité sociale avaient augmenté plus vite que les salaires. D'autre part, le déficit budgétaire et la dette publique étaient très élevés par rapport au PIB. Les Néo-zélandais ont porté au pouvoir un parti qui leur promettait le changement. Le gouvernement a donc abaissé les droits de douane et aboli presque toutes les subventions agricoles. Il a désentravé les mouvements de capitaux internationaux et mis fin à de nombreuses mesures protectionnistes. On sentait que tout le monde allait devoir faire sa part, que tout le monde était dans le même bateau. Nul doute que la GST, une des premières initiatives d'un gouvernement élu pour remettre l'économie en flot, doit en partie l'accueil que lui a réservé la population aux difficultés qui traversait le pays.

Le gouvernement a d'abord soumis ses propositions à son propre parti. Elles ont figuré à l'ordre du jour de six congrès d'orientation régionaux et ont été ratifiées par un congrès national. En mars 1985, le gouvernement a publié un livre blanc qui renfermait les propositions relatives à l'administration de la taxe ainsi qu'un document d'orientation intitulé «GST—The Key to Lower Income Tax» (La GST: un bon moyen de réduire l'impôt sur le revenu). Il y a eu ensuite des consultations sur le fonctionnement de l'impôt, une campagne d'information

October 1, 1986, the GST took effect fundamentally as initially proposed by the government. Changes were made only to administrative details and the fiscal package that came with the GST.

### The equity issue

The key issue in sales tax reform, as in all tax reform, is its distributional impact, especially the effect on the poor. Of course there was a demand for exempting food and other necessities, but the government managed to present the comprehensive GST as a major step towards a more equitable tax system. In its policy paper: "GST, The Key to Lower Income Tax", the government argued that GST would be paid by all New Zealand consumers, including those with higher income that might not pay a reasonable share of the loophole-riddled income tax. The other argument made was that the rich spend more on necessities than the poor, if not a higher proportion of income, and that the apparent regressivity of a uniform tax on all consumption can be countered in other ways.

The government pledged to compensate low-income households for increases in the cost of food and other necessities due to the GST, and to do so fully and immediately. Major personal tax reform, including substantial rate cuts, was implemented at the same time as the GST. Social benefit payments were restructured and the new benefits were increased from October 1 by 5 per cent, the estimated net price impact of the new GST after the removal of existing sales taxes. Thus recipients had extra cash in their hands when the tax took effect. Full indexation of benefits provided a long-term guarantee of compensation.

The October 1986 tax and benefit reform package was not revenue-neutral, but had a substantial fiscal cost. The loss of revenue from the wholesale tax which was replaced by the GST, along with the income tax cut and improved benefits exceeded the amount of new revenue raised by the GST. For an annual revenue estimated at \$2.7 billion from GST, the anticipated reduction in revenues from the combined tax changes was \$737 million. The revenue short-fall from the tax reform package was of a short-term nature. One of the reasons, the Committee was told, is that the GST brought in more revenue than expected. In its second year of operation it is expected to raise \$4.1 billion. The number of firms that registered far exceeded expectations. Many small businesses who could opt for exempt status chose to register so as to retain their business clients who preferred to deal only with registered traders. The record-keeping requirements and the possibility of cross-checks between businesses and between sales and income taxes must have encouraged compliance,

toutes voiles dehors et une longue bataille politique au sujet des gagnants et des perdants et de l'imposition des produits de première nécessité. Le 1 octobre 1986, la GST est entrée en vigueur à peu près telle que le gouvernement l'avait proposée. Seuls ont été modifiés quelques détails administratifs et le régime fiscal qui accompagnait la GST.

### La question de l'équité

La grande question que soulève la réforme de la taxe de vente, comme toute réforme fiscale, c'est son effet distributif, surtout sur les gagne-petit. Certains secteurs ont, bien sûr, réclamé l'exonération des aliments et des produits de première nécessité, mais le gouvernement a tenu bon en montrant que la GST marquait un grand pas dans la voie de la justice fiscale. Dans le document d'orientation précité, il fait valoir que tous les consommateurs paieront la taxe, même les riches qui, dans un régime d'impôt sur le revenu criblé d'échappatoires, ne paient peut-être pas toujours leur juste part d'impôts. Il fait valoir, en outre, que les riches dépensent plus, du moins en termes absolus, sur les produits de première nécessité et que l'apparente régressivité d'une taxe uniforme à la consommation peut être corrigée de bien des façons.

Le gouvernement s'est engagé à dédommager intégralement et sans délai les ménages à faible revenu des augmentations du prix des aliments et des produits de première nécessité attribuables à la GST. En même temps, il a réformé l'impôt sur le revenu des particuliers, notamment en réduisant substantiellement les taux d'imposition. Il a également restructuré les prestations de sécurité sociale et les a relevées de 5 %, soit l'impact net estimatif de la GST sur les prix après la suppression des taxes de vente en vigueur, si bien que les prestataires se sont retrouvés avec plus d'argent en main le jour même où la taxe a pris effet. L'indexation intégrale des prestations de sécurité sociale a servi de garantie à long terme contre les effets de la taxe.

La réforme fiscale d'octobre 1986 n'a pas eu un effet nul sur les recettes de l'État mais lui a fait perdre passablement d'argent. La suppression de la taxe de gros remplacée par la GST, la réduction de l'impôt sur le revenu et l'augmentation des prestations de sécurité sociale, toutes ces mesures se sont soldées par un manque à gagner d'environ 737 million de dollars, le produit annuel de la GST étant évalué à 2,7 milliards. Cette situation n'a pas duré longtemps en partie parce que, a-t-on dit au Comité, la GST a rapporté plus que prévu. Dans sa deuxième année, elle devrait produire 4,1 milliards de dollars. Beaucoup plus d'entreprises que prévu se sont inscrites. Même si elles peuvent s'en exempter, bon nombre de petites entreprises ont choisi de s'inscrire pour retenir des milieux d'affaires qui préfèrent traiter avec des commerçants inscrits. Les exigences en matière d'écritures et les recoupements possibles entre les entreprises et les déclarations de taxes de vente et d'impôts sur le revenu ont dû favoriser l'observation fiscale: c'est ainsi du moins

and is regarded as the reason for an unexpected increase in income tax collections.

#### **“One rate, no exemptions”**

New Zealand, of course, could stand on the shoulders of other countries that had reformed sales taxes earlier and gained experience with value-added taxes. The advice of a British expert, based on the British experience with VAT following its entry in to the European Community was especially taken to heart. This advice was to adopt a value-added tax with one single rate and the broadest possible base.

According to the Minister of Finance, Roger Douglas, and his associates, it was the compliance aspect that persuaded them to select a value-added tax over a broad-based retail sales tax. A VAT is more difficult to evade, although it is not entirely evasion-proof, and it is better at generating revenue at tax rates of 10 per cent or more without large-scale compliance problems than a retail sales tax with exemptions for business inputs.

New Zealanders seem to have adopted the simple message “one rate, no exemptions”, a message that was readily cited by many of those the Committee met. The government resisted pressure to exempt food, municipal services, property tax rates, and other demands for exemptions. Financial services and residential rents were exempted, but a public process was set up to search for a way to bring these services into the net. The search was unsuccessful—the government did not accept the advice of an advisory committee that proposed inclusion—and these two items are the only major exemptions under the GST.

Exempting particular goods and services from the sales tax creates difficulties in administration and compliance. The Canadian White Paper makes this quite clear, and the Committee has examined this at length in its hearings to date on the White Paper. The New Zealand experience reinforces the view that one should not lightly exempt any item as long as taxing it is feasible and there are other means of achieving policy objectives, in particular the objective of an equitable distribution of the tax burden. Partial exempting of financial service companies has led to many problems in New Zealand. There are boundary problems: is leasing, and advice on financial matters a financial service or not? The policy of exempting the financial and savings elements in transactions instead of exempting certain transactions and/or institutions may have made compliance more involved, but any boundary gives rise to complications for business. This is the most significant area where lawyers and accountants were busy testing the limits of the tax, and where compliance costs are a problem, due largely to the need to separate taxable and exempt transactions in invoices and ledgers.

qu'on explique l'augmentation imprévue des rentrées d'impôts sur le revenu.

#### **«Un seul taux, pas d'exemptions»**

La Nouvelle-Zélande pouvait, bien entendu, profiter de l'expérience d'autres pays qui, comme la Grande-Bretagne après son entrée dans la Communauté européenne, avaient remplacé leur taxe de vente par une taxe sur la valeur ajoutée. C'est ainsi que le gouvernement a suivi le conseil d'un expert britannique qui l'engageait à adopter une TVA comportant un taux unique et l'assiette la plus large possible.

Selon le ministre des Finances, M. Roger Douglas, et ses collaborateurs, on a préféré la TVA à une taxe de vente à l'assiette large parce qu'elle occasionne moins de problèmes d'observation. La TVA est tout simplement plus difficile, sinon impossible, à éluder et, à des taux de 10 % ou plus, elle offre un meilleur rendement qu'une taxe de vente assortie d'exemptions au titre des intrants d'entreprise.

Les Néo-zélandais semblent avoir fait leur le slogan «Un seul taux, pas d'exemptions», que le Comité a souvent entendu dans la bouche de ceux qu'il a rencontrés. Le gouvernement a résisté aux pressions de ceux qui réclamaient l'exonération, entre autres, des aliments, des services municipaux et des impôts fonciers. L'application de la GST souffre néanmoins deux grandes exemptions: les services financiers et les loyers d'habitation. Le gouvernement a bien chargé un comité consultatif d'étudier la possibilité de les abolir, mais rejetant la recommandation de ce dernier, il s'est senti obligé de les maintenir.

En exemptant certains biens et services de la taxe de vente, on s'expose à des problèmes d'administration et d'observation. Le Livre blanc canadien est très clair à ce propos, et le Comité a examiné la question lors des audiences qu'il a tenues à son sujet. L'expérience de la Nouvelle-Zélande nous enseigne qu'il ne faut pas exempter à la légère des biens ou des services quand il est possible de les taxer et qu'il existe d'autres moyens de réaliser certains objectifs de politique, notamment la répartition équitable du fardeau fiscal. L'exemption partielle des fournisseurs de services financiers a suscité bien des problèmes en Nouvelle-Zélande. Il en résulte, par exemple, des problèmes de définition: le crédit-bail ou un conseil en matière financière constitue-t-il un service financier ou non? L'exemption des services financiers et d'épargne incorporés dans les transactions au lieu d'exempter certaines transactions et(ou) certaines institutions financières, ont peut-être compliqué l'observation de la taxe, mais toute distinction de ce genre suscite des complications semblables aux entreprises. C'est là le principal domaine où avocats et comptables s'évertuent à contester les modalités d'application de la GST et où les coûts d'observation de la taxe sont élevés, en grande partie parce qu'il faut distinguer les transactions imposables de celles qui ne le sont pas sur les factures et dans les livres.

Financial services also are the major area where there is a bias towards self-supply. For instance, if an exempt bank buys computer services it pays tax, but if it produces these services in-house, it does not. When this situation developed in New Zealand, the courts decided that these computer services are financial services, and therefore themselves exempt, which eliminates the bias in this case. The problem of apportioning inputs purchased by financial institutions to exempt uses (for which no input credits apply) and taxable uses (where credits do apply) was resolved in a practical fashion by allowing credits in proportion to the share of total revenue (net interest plus fees and commissions) derived from taxable activities.

Other issues remain, and the Committee heard that New Zealand banks would prefer to be subject to GST, as they recognize both the added complexity and the cascading effects of exempting the financial sector. (They suggested that exempting the financial sector raises more revenue for the government than including them in the GST net. The Canadian proposal for a tax on value added in financial institutions without credits for inputs and without credits for business clients would raise even more revenue!)

#### The GST information campaign

In March 1985 the New Zealand government produced a White Paper which set out the principles and operation of the tax, and included draft legislation. This paper was intended to prepare businesses for their role in the tax, and presented a GST return, a tax invoice and a registration form.

At the same time, the government appointed an Advisory Panel of three experts, chaired by Don Brash, who was once a candidate for the opposition party and was defeated in a by-election, to review the administration and implementation, but not the principle of the tax. The Advisory Panel accepted over 1000 submissions and delivered a report three months after the White Paper was issued. In short order this report was made public with commentary by the Minister of Finance—to most recommendations a brief yes or no. The report served to flesh out many operational details, for instance, such matters as the registration threshold, simplified accounting and less frequent reporting for small businesses.

The government also launched a \$3.5 million public information campaign through a GST Coordinating Office headed by Mr. Jeff Todd, a private sector tax accountant. This office produced a wealth of material, including videos explaining the operations of the tax. There were technical booklets, and booklets directed to particular trades and industries; newspaper ads with coupons to ask for more information, TV programs, radio talk-in shows, speaker's kits, leaflets distributed with

C'est aussi dans le domaine des services financiers qu'il y a incitation à l'auto-approvisionnement. Par exemple, lorsqu'une banque exempte achète des services informatiques, elle paie la taxe, mais elle l'évitera quand elle se les fournit à elle-même. À cet égard, les tribunaux néo-zélandais ont statué que ces services informatiques constituaient des services financiers et qu'ils étaient à ce titre exonérés, ce qui a éliminé le problème dans le cas de ces services. Quant à celui que posait aux institutions financières la répartition des intrants achetés entre les utilisations exemptées (non assorties de crédits d'intrant) et les utilisations imposables (assorties de crédits d'intrant), on l'a réglé tout simplement en accordant des crédits proportionnellement à la part du revenu total (intérêts nets plus droits et commissions) tirée des activités imposables.

D'autres problèmes subsistent. Le Comité a appris que les banques néo-zélandaises aimeraient mieux être assujetties à la GST parce que l'exemption dont elles bénéficient leur complique l'existence et ne va pas sans effets de cascade. (Elles ont laissé entendre que leur exemption rapporte plus à l'État que si elles étaient assujetties à la taxe. La proposition canadienne à l'effet d'appliquer aux institutions financières une TVA sans crédits d'intrants ni crédits au titre des clients commerciaux rapporterait encore plus!)

#### La campagne d'information sur la GST

En mars 1985, le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a publié un livre blanc qui expose les principes et les modalités d'application de la GST et contient un projet de loi à cet effet. Ce document était conçu pour préparer les entreprises au rôle qu'elles ont à jouer dans le prélèvement de la taxe et contenant un spécimen de la déclaration, de la facture fiscale et de la formule d'inscription.

Le gouvernement a en même temps chargé un comité consultatif de trois experts présidé par M. Don Brash, ancien candidat du parti d'opposition défait dans une élection partielle, d'examiner non pas le principe de la taxe, mais ses modalités d'administration et de mise en application. Ce comité a reçu plus de 1,000 mémoires et publié son rapport trois mois après la publication du livre blanc. Presque aussitôt, le ministre a rendu public ce rapport en le commentant brièvement et répondait à la plupart des recommandations par un oui ou par un non. Le rapport a servi à éclaircir bien des détails opérationnels, par exemple, en ce qui concerne le seuil d'inscription, la simplification de la comptabilité et l'espace des rapports pour la petite entreprise.

Le gouvernement a également consacré 3,5 millions de dollars à une grande campagne d'information lancée par l'entremise d'un bureau de coordination de la GST dirigé par Jeff Todd, comptable fiscaliste. Ce bureau a produit une grande quantité de matériel d'information: des vidéos sur les modalités d'application de la taxe; des publications techniques ou destinées à tel ou tel commerce ou secteur industriel; des annonces dans les journaux avec des bons à découper pour obtenir de la documentation; des troupes

newspapers and through supermarkets. And there were some 20 people answering toll-free calls on and around October 1, 1986, the day the tax took effect. The Coordinating Office took regular soundings to assess the impact of the publicity. Solid support for the tax, however, never reached the 50 per cent mark until after it took effect.

This experience underscores the need for good preparation of both the public and businesses prior to the introduction of a new sales tax. In New Zealand it took eighteen months from the White Paper which laid out the principles and operations of the tax to the date it took effect. The information campaign started right after the release of the White Paper. The introduction of the tax was delayed from April 1, 1986, to October 1, 1986, so as to allow more time to set up the private and government administration. This was necessary for what is ultimately a very simple tax.

#### Implementing a new sales tax

Some disturbances occurred when the GST was put into operation, but the simplicity of the tax and the solid advance work helped contain them. There was a surge of buying before October 1986, in anticipation of certain price increases. It had been estimated that the GST would raise prices by 5 per cent, assuming a full pass-through to consumers of the new 10 per cent tax and of the removal of the wholesale tax. The change that occurred cannot be determined precisely because of the high and irregular inflation in the country, but it was probably in the range of 7 to 8 per cent, as businesses took the opportunity to make other price "adjustments". Indications are, however, that the tax has not added to the country's long-term inflation problems; a year following the introduction of the GST the inflation rate dropped below 10 per cent for the first time since price and income controls. The strong anti-inflationary macro-economic policies of the government, the compensation of lower income households for the price-increases, and effective education of the population about the increases in disposable incomes that resulted from the tax and benefit reform package have all contributed to containing the impact of the GST to a one-time price increase.

The other problems were of an administrative nature. The boundary around exempt financial services and the method for apportioning inputs between exempted and taxable uses was not well defined on October 1, 1986. As originally designed, the treatment of non-profit organisations led to significant tax leakage and the government is now moving to correct the problem. Rebating the wholesale tax on inventories was compounded by previous rate changes and a lack of adequate records; claims received were far in excess of

d'information à l'intention des médias; des dépliants distribués dans les journaux et les magasins d'alimentation. Il a, en outre, participé à des émissions de télévision et à des lignes ouvertes à la radio. Aux environs du 1 octobre 1986, date d'entrée en vigueur de la taxe, quelque 20 personnes répondaient aux demandes de renseignements par téléphone. Le bureau de coordination a procédé à des sondages réguliers pour évaluer l'impact de la publicité sur l'opinion publique. Ce n'est d'ailleurs qu'après son entrée en vigueur que la GST a rallié les suffrages de plus de 50 % de la population.

Tout cela montre combien il importe de bien préparer le public et le monde des affaires avant l'adoption d'une taxe de vente. En Nouvelle-Zélande, 18 mois se sont écoulés entre la publication du livre blanc et l'entrée en vigueur de la GST. La campagne d'information a débuté juste après la publication du livre blanc. L'entrée en vigueur de la taxe a été reporté du 1 avril au 1 octobre parce qu'il fallait plus de temps pour mettre sur pied le cadre administratif public et privé. Tout cela pour une taxe qui, tout compte fait, est très simple.

#### La mise en application d'une nouvelle taxe de vente

L'entrée en vigueur de la taxe n'est pas allée sans perturbations, encore que la simplicité de la GST et l'excellent travail de préparation, aient contribué à les atténuer. Il y a eu une ruée sur les magasins avant octobre 1986 en prévision de l'augmentation de certains prix. On avait estimé que la GST (10 %) allait gonfler les prix de 5 %, à supposer que les commerçants la refilent intégralement aux consommateurs et que la taxe de gros soit supprimée. À cause des fluctuations du taux d'inflation, il est difficile de mesurer avec précision l'augmentation des prix, mais elle se situe probablement entre 7 et 8 %, les commerces en ayant profité pour opérer d'autres "rajustements" de leurs prix. Tout indique cependant que la GST n'a pas aggravé l'inflation dont le pays souffre depuis longtemps: une année après son entrée en vigueur, le taux d'inflation tombait à moins de 10 % pour la première fois depuis l'adoption des contrôles sur les prix et les salaires. Les politiques macro-économiques sévères de lutte contre l'inflation, le dédommagement des ménages à faible revenu au titre de l'augmentation des prix, la campagne d'information sur l'augmentation du revenu disponible, consécutive à la réforme de la fiscalité et de la sécurité sociale, tout cela a contribué à limiter l'impact de la GST à une augmentation toute ponctuelle des prix.

Les autres problèmes ont été d'ordre administratif. La définition des services financiers exemptés et la méthode de répartition des intrants entre les utilisations exemptées et les utilisations imposables n'étaient pas au point le 1 octobre 1986. Le traitement des organismes sans but lucratif, tel qu'on l'a conçu à l'origine, a coûté cher au fisc, mais le gouvernement s'apprête à corriger la situation. La remise de la taxe de vente sur les stocks a été compliquée par les changements de taux antérieurs et par l'insuffisance des écritures; les réclamations reçues ont

anticipations, and a large number remain unsettled. Some fraud occurred, particularly through excessive refund claims, and Inland Revenue had to abandon its policy of paying refunds within 14 days. The policing apparatus was not in place on time and remains underdeveloped, in part because of the need to train personnel. But more revenue is coming in than expected, both from the sales tax and income taxes, and the general impression is that compliance is rather good, in part because of the simplicity of the tax, and in part because of the potential for cross-referencing between businesses and between income and GST returns.

### What Canada can learn from New Zealand

The New Zealand GST is a good example of a tax that raises a good deal of money, is easy to administer and comply with, makes but little work for accountants and lawyers, and is widely understood and accepted. There does not appear to be concern about the broad coverage of the tax, but there is concern from business over the few exemptions that complicate and distort things. New Zealanders have generally embraced the motto "one rate, no exemptions". Is such a thing possible in Canada?

The crucial obstacle is the distribution issue. Keeping necessities such as food free of tax has been considered important in Canada as in some other countries, and the Minister of Finance has already rejected applying a tax on basic foodstuffs. Yet countries like Canada, that have a well-developed social security safety net, and provide benefits to low-income people through the income tax system, have the ability to offer a long-term guarantee of compensation for sales taxes on food and other necessities to low-income people. A guarantee would likely require some form of full indexation of transfers that compensate low and lower-middle income groups for the incremental sales tax burden, and some form of recurring adjustment of the lower range of the income tax schedule.

In a way, the New Zealand example also suggests that it will be difficult for Canada to go this route. Drastic change is born of urgent need, and New Zealand was in an economic and fiscal crisis. Canada is not in such a serious predicament and it has already, through recent budgets and stage one of tax reform, taken steps toward a more broadly-based, neutral and efficient tax system. Canada, however, has one advantage that New Zealand did not have: that of observing the comprehensive New Zealand reform itself.

As a unitary state, New Zealand provides no clues for dealing with shared jurisdiction over sales taxes. The Committee feels the combined federal-provincial national sales tax is the preferred option. But what if the federal government introduced a federal-only value-added tax on the New Zealand model, and provincial retail sales taxes continued in their current form? Small business particularly regard the combination of a federal VAT and nine different provincial retail sales taxes as far too

dépassé de beaucoup des prévisions et bon nombre d'entre elles restent à régler. Il y a eu de la fraude, surtout sous la forme de demandes de remboursement exagérées, et l'administration des contributions a dû revenir sur sa promesse de faire parvenir les remboursements dans les 14 jours. L'appareil de répression des fraudes n'était pas en place au moment de l'entrée en vigueur de la taxe, et reste insuffisant, en partie parce qu'il faut entraîner le personnel. Mais les rentrées sont plus importantes que prévu, au titre tant de la taxe de vente que de l'impôt sur le revenu, et tout indique que la taxe est bel et bien payée, à cause de sa simplicité, mais aussi de la possibilité de recoupement entre les entreprises et entre les déclarations de revenus et de GST.

### Ce que le Canada peut tirer de l'expérience néo-zélandaise

La GST néo-zélandaise est un bel exemple d'une taxe qui rapporte beaucoup, qui est facile à administrer et à prélever, qui ne fait guère travailler les avocats et les comptables et qui est largement comprise et acceptée. La largeur de l'assiette ne semble pas faire problème, mais le monde des affaires s'inquiète des quelques exemptions qui compliquent et faussent le jeu. Les Néo-zélandais ont généralement adopté le slogan «un seul taux, pas d'exemptions». Mais peut-on en faire autant au Canada?

Le grand obstacle, c'est la question de l'impact distributif. L'exonération des produits de première nécessité, comme les aliments, est considérée comme important au Canada comme dans d'autres pays, et le ministre des Finances a déjà renoncé à taxer les produits alimentaires essentiels. Et pourtant, un pays comme le nôtre, qui possède un bon système de sécurité sociale et un mécanisme de prestations fiscales, est en mesure de protéger à long terme les gagne-petit contre les effets de la taxe de vente. Cette protection prendrait probablement la forme d'une indexation intégrale des paiements de transfert qui dédommagent les personnes à faible revenu des augmentations de prix attribuables à la taxe de vente, et d'un rajustement périodique des taux inférieurs de l'impôt sur le revenu.

Dans un sens, l'expérience néo-zélandaise montre qu'elle serait difficile à reproduire au Canada. Les changements radicaux se justifient par l'urgence des besoins, et la Nouvelle-Zélande se trouvait dans une crise économique et fiscale. Le Canada ne connaît pas d'aussi graves difficultés, et il se dirige déjà, grâce aux récents budgets et à la phase un de la réforme fiscale, vers un régime fiscal neutre et efficient à l'assiette élargie. Le Canada a toutefois un avantage sur la Nouvelle-Zélande: il peut observer la réforme fiscale à laquelle elle a procédé.

En tant que pays unitaire, la Nouvelle-Zélande ne nous renseigne guère sur les problèmes que pose le partage des pouvoirs en matière de taxe de vente. Le Comité estime qu'une taxe de vente nationale unique constitue la meilleure option. Mais qu'arriverait-il si le gouvernement fédéral imposait unilatéralement une TVA semblable à la GST néo-zélandaise sans que les provinces ne modifient leur taxe de vente actuelle? La petite entreprise, en particulier, craint que la combinaison d'une TVA fédérale

complicated for business to operate at reasonable cost. But the New Zealand experience suggests that a comprehensive federal VAT could be easier and less costly to comply with than business anticipates. Whatever form of multistage sales tax will be adopted, it may be worthwhile to levy the tax on goods and services produced by governments and their agencies so as to realise the benefits of an all-inclusive tax base. To ensure governments are not subjecting each other to tax burdens, compensation arrangements outside the tax system could be negotiated.

In short, a single-rate value-added tax on the broadest possible base is a desirable objective. It cannot meet all tax policy objectives, but in the context of the Canadian tax and social welfare system, it can be an important source of revenue without distorting economic decisions and with rather low administration and compliance cost.

et de neuf taxes de vente provinciales ne lui complique la vie et ne lui coûte trop cher. Mais l'expérience néo-zélandaise montre qu'une TVA fédérale d'application vraiment générale serait plus facile et moins chère à prélever que ne le croit le monde des affaires. Quelle que soit la taxe de vente multi-stades que l'on adoptera, il faudrait qu'elle s'applique aux biens et services fournis par les pouvoirs publics et leurs organismes si l'on veut que son assiette soit aussi large et rentable que possible. Pour ne pas s'imposer mutuellement un fardeau fiscal, les gouvernements pourraient négocier des modalités de compensation en dehors du régime fiscal.

En bref, la taxe sur la valeur ajoutée à taux unique et à l'assiette le plus large possible est un objectif souhaitable. Elle ne saurait répondre à tous les objectifs de politique fiscale, mais, dans le cadre du régime de fiscalité et de sécurité sociale du Canada, elle peut constituer une importante source de revenus sans fausser les décisions économiques et sans coûter les yeux de la tête à administrer et à percevoir.

## RECOMMENDATIONS

Therefore the Committee recommends:

1. That in their discussions on sales tax reform, federal and provincial governments give consideration to the New Zealand experience. This experience indicates that the most efficient form of a value-added national sales tax is one which has a comprehensive base with as few exemptions as possible. The Committee makes no recommendations with respect to taxing such necessities as food. The Committee recommends, however, that if necessities are taxed, it should be only on condition that low and lower-middle income groups are fully and immediately compensated for the incremental burden they bear, and that such compensation is fully indexed.
2. That in its discussions with the provinces about sales tax reform and about the taxation of government operations the government give the highest priority to minimizing compliance cost for Canadian businesses collecting sales taxes.
3. That the government, given that financial transactions should not be treated exactly like other transactions, take special care in developing simple, practical rules for the application of the tax to financial transactions and institutions.
4. That, if the government proceeds with the tax, it establish a private sector advisory committee to develop practical rules for the new tax and to publicise the details of the new tax and the relevant social policy transfers.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance and Economic Affairs (*Issue No. 147 which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

DON BLENKARN, M.P.,  
Chairman.

## RECOMMANDATIONS

Par conséquent le Comité recommande:

- 1) Que dans leurs pourparlers sur la réforme de la taxe de vente, les gouvernements fédéral et provinciaux tiennent compte de l'expérience de la Nouvelle-Zélande. Cette expérience indique que la forme la plus efficiente de taxe de vente nationale à la valeur ajoutée comporte une assiette qui admet le moins d'exemptions possibles. Le Comité ne fait pas de recommandation relative à la taxation des produits de première nécessité comme les aliments. Il recommande toutefois que, si ces produits devaient être taxés, ce soit à condition que les groupes à faible revenu soient sans délai pleinement dédommagés du fardeau additionnel qu'on leur impose et que ce dédommagement soit indexé.
- 2) Que, dans ses pourparlers avec les provinces au sujet de la réforme de la taxe de vente et de la taxation des opérations gouvernementales, le gouvernement s'attache, en tout premier lieu, à limiter au minimum les frais qu'occasionnera aux entreprises canadiennes la perception de la taxe.
- 3) Que, étant donné que les transactions financières ne sauraient être assimilées aux autres transactions, le gouvernement s'attache à élaborer des règles simples et pratiques relatives à l'application de la taxe aux transactions et aux institutions financières.
- 4) Que si le gouvernement entreprend d'adopter cette taxe, il forme un comité composé de représentants du secteur privé qui sera chargé d'instituer les règles d'application pratique et de fournir des renseignements sur la nouvelle taxe et les changements qu'elle entraînera en matière de politique sociale.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages pertinents du Comité permanent des finances et des affaires économiques (*fascicule n° 147 qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,  
DON BLENKARN, DÉPUTÉ.

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 9, 1988  
(211)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met *in camera* at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 269, West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, Paul McCrossan, Aideen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer. *From the New Zealand High Commission:* John F. Wybrow, High Commissioner; Peter Hamilton, First Secretary. *From the Department of External Affairs:* Rodney Briggs, Asia Pacific South Bureau. *From the Centre for Legislative Exchange:* Barbara Reynolds, Director.

The Committee met to discuss its future business.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—Stage II (Sales Tax) tabled in the House of Commons on Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

The witnesses answered questions.

At 4:53 o'clock p.m., the Committee adjourned to the Call of the Chair.

TUESDAY, MARCH 8, 1988  
(215)

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met *in camera* at 8:20 o'clock p.m. this day, in Room 112-N, (Centre Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan, Aideen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue and Terrence J. Thomas, Research Officers.

The Committee met to discuss its future business.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—Stage I (Sales Tax) tabled in the House of Commons on

## PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 9 FÉVRIER 1988  
(211)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 269 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, Paul McCrossan, Aideen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche. *Du Haut Commissariat de Nouvelle-Zélande:* John F. Wybrow, haut commissaire; Peter Hamilton, premier secrétaire. *Du ministère des Affaires extérieures:* Rodney Briggs, Bureau de l'Asie et du Pacifique sud. *Du Centre d'échange interparlementaire:* Barbara Reynolds, directeur.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Conformément aux mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Livre blanc et d'autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (taxe de vente), documents déposés sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.*)

Les témoins répondent aux questions.

À 16 h 53, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 8 MARS 1988  
(215)

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit à huis clos, aujourd'hui à 20 h 20, dans la pièce 112-N de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan, Aideen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue et Terrence J. Thomas, attachés de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Conformément aux mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Livre blanc et d'autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (taxe de

Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

The Committee proceeded to the consideration of a draft report on the Goods and Services Tax.

At 9:57 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, MARCH 10, 1988  
(217)

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met *in camera* at 9:36 o'clock a.m. this day, in Room 112-N, (Centre Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan, George Minaker, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, and Richard Domingue, Research Officers.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—Stage II (Sales Tax) tabled in the House of Commons on Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

The Committee resumed consideration of a Draft Report to the House in relation to the Goods and Services Tax.

At 11:15 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, MARCH 15, 1988  
(219)

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met *in camera* at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, George Minaker, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas and Richard Domingue, Research Officers.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform tabled in the House of Commons on Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

vente), documents déposés sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.*)

Le Comité entreprend d'étudier un projet de rapport sur la taxe sur les biens et services.

À 21 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 10 MARS 1988  
(217)

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit à huis clos, aujourd'hui à 9 h 36, dans la pièce 112-N de l'Édifice du centre, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan, George Minaker, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, et Richard Domingue attachés de recherche.

Conformément aux mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Livre blanc et d'autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (taxe de vente), documents déposés sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.*)

Le Comité reprend l'étude d'un projet de rapport à la Chambre des communes sur la taxe sur les biens et services.

À 11 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 15 MARS 1988  
(219)

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 40, dans la pièce 269 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Mary Collins, Robert E.J. Layton, George Minaker, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, et Richard Domingue attachés de recherche.

Conformément aux mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du Livre blanc et d'autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (taxe de vente), documents déposés sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux*)

The Committee resumed consideration of a Draft Report to the House on the Goods and Services Tax.

It was agreed,—That, the Draft Report, as amended, be concurred in.

*ORDERED*,—That, the Chairman present the Draft Report, as amended, as the Committee's Fifteenth Report to the House.

At 5:16 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

*et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.)*

Le Comité reprend l'étude d'un projet de rapport à la Chambre sur la taxe sur les biens et services.

Il est convenu,—Que le projet de rapport, sous sa forme modifiée, soit adopté.

*IL EST ORDONNÉ*,—Que le président présente à la Chambre, la version modifiée du projet de rapport, à titre de Quinzième rapport du Comité à la Chambre.

À 17 h 16, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 148

Tuesday, March 22, 1988  
Wednesday, March 23, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 148

Le mardi 22 mars 1988  
Le mercredi 23 mars 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

# Finance and Economic Affairs

# Finances et des affaires économiques

**RESPECTING:**

- 1) Main Estimates 1988-89: Vote 20 under PRIVY COUNCIL—Economic Council of Canada
- 2) Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of the White Paper and other related documents on Tax Reform—Stage II (Sales Tax)

**CONCERNANT:**

- 1) Budget des dépenses principal 1988-1989: Crédit 20 sous la rubrique CONSEIL PRIVÉ—Conseil économique du Canada
- 2) En vertu de l'article 96(2) du Règlement, étude du Livre blanc et autres documents connexes, ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (Taxe de vente)

**INCLUDING:**

The Sixteenth Report to the House

**Y COMPRIS:**

Le Seizième Rapport à la Chambre

**WITNESSES:**

(See back cover)

**TÉMOINS:**

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**REPORT TO THE HOUSE**

Thursday, March 24, 1988

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs has the honour to present its

**SIXTEENTH REPORT**

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), your Committee has agreed to report the following:

**STAGE TWO OF TAX REFORM**

Following the release of its Eleventh Report to the House, the Report on the White Paper on Tax Reform (Stage One), the Committee has examined the proposals for a multi-stage sales tax as presented in the White Paper document "Sales Tax Reform".

From January 25 to 28, 1988, the Committee held a thorough review of the White Paper proposals. In this, the Committee was ably assisted by Messrs. Andy Friedman, Peter Wood, and Lorey Hoffman, three sales tax experts. The Committee then visited New Zealand during February 14-23 to examine the implementation and operation of the Goods and Services Tax, a broad-based multi-stage sales tax. The Committee's Fifteenth Report presented to the House last March 17 details the Committee's findings regarding the Goods and Services Tax and offers recommendations based on the New Zealand experience.

Meanwhile, the Committee received a number of unsolicited submissions from local governments, businesses, and business associations. Although small in number, they indicate that the White Paper proposals, even though they are rather detailed, are not as yet fully developed. Indeed, the White Paper itself states that many aspects of the proposals are to be further developed in consultation with the affected parties.

As well, the government is engaged in discussions with the provinces about a national sales tax. Which form of multi-stage sales tax will be proposed for Canada is still not known.

Under these circumstances, the Committee judges that it should not for the time being devote more of its time to the White Paper proposals. It is up to the government to move these forward through negotiations with the provinces and through consultations with business and other affected parties about the operation of the tax.

The Committee urges the government to give high priority to these matters. It is generally agreed that only a comprehensive multi-stage sales tax can overcome the distortions, administrative complexity and arbitrariness inherent in the current federal manufacturers sales tax.

**RAPPORT À LA CHAMBRE**

Le jeudi 24 mars 1988

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques a l'honneur de présenter son

**SEIZIÈME RAPPORT**

Conformément à son mandat en vertu du paragraphe 96(2) du Règlement, votre Comité a convenu de faire le rapport suivant:

**LA DEUXIÈME ÉTAPE DE LA RÉFORME FISCALE**

Après avoir déposé son Onzième Rapport à la Chambre, rapport sur le Livre blanc sur la réforme fiscale (première étape), le Comité a étudié les propositions portant sur la taxe de vente multi-stade présentées dans le document du Livre blanc intitulé «Réforme de la taxe de vente».

Du 25 au 28 janvier 1988, le Comité a réalisé une étude approfondie des propositions contenues dans le Livre blanc. Pour ce faire, le Comité a reçu l'aide compétente de MM. Andy Friedman, Peter Wood et Lorey Hoffman, trois experts en matière de taxe de vente. Le Comité a par la suite visité la Nouvelle-Zélande, du 14 au 23 février, afin d'examiner l'application et le fonctionnement de la Taxe sur les biens et les services (en anglais: *Goods and Services Tax*), soit une taxe de vente multi-stade ayant une large assiette. Le Quinzième Rapport du Comité, déposé à la Chambre le 17 mars dernier, expose en détail les conclusions du Comité en ce qui concerne cette taxe sur les biens et les services, et il présente des recommandations fondées sur l'expérience de la Nouvelle-Zélande.

Dans l'intervalle, le Comité a reçu un certain nombre de mémoires spontanés d'administrations locales, d'entreprises et d'associations commerciales. Bien que peu nombreux, ces mémoires soulignent que les propositions contenues dans le Livre blanc, quoique assez détaillées, ne sont pas encore complètement au point. En fait, les auteurs du Livre blanc précisent eux-même que de nombreux aspects des propositions devront être développés encore davantage de concert avec les parties concernées.

Le gouvernement a également engagé des discussions avec les provinces sur l'imposition d'une taxe de vente nationale. Or, nous ne savons pas encore la forme que prendra la taxe de vente multi-stade qui sera proposée aux Canadiens.

Dans ces circonstances, le Comité estime qu'il ne devrait pas pour l'instant consacrer plus de temps à l'étude des propositions exposées dans le Livre blanc. Il incombe au gouvernement de les préciser en négociant avec les provinces et en consultant les entreprises et les autres parties touchées par l'application de la taxe.

Le Comité demande instamment au gouvernement d'accorder la priorité à ces questions. Il est généralement reconnu que seule une taxe de vente multi-stade globale pourrait remédier aux distorsions, à la complexité administrative et au caractère arbitraire de l'actuelle taxe

The business community dislikes the current tax, dislikes still more the climate of uncertainty and would like the matter resolved. This Committee has recommended that Parliament enact a law in 1988 to reform the federal sales tax system. The fact-finding mission to New Zealand has corroborated that the advantages claimed for a multi-stage sales tax are attainable in practice with a good design, a careful approach to operational details, and thorough advance preparation. In its Fifteenth Report the Committee also expressed the view that the burden of the tax on low and lower-middle income groups can and should be offset by means of changes to income taxes and social transfers.

Therefore the Committee announces that it will not until further notice hold public hearings on the White Paper on Tax Reform (Stage Two).

Therefore the Committee recommends:

That the government give high priority to the negotiations with the provinces on a national sales tax, and to consultations with affected parties on the operational details of the multi-stage sales tax, and otherwise make every effort to produce further proposals at the earliest possible date.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance and Economic Affairs (*Issues Nos. 133 to 137 and No. 148 which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

DON BLENKARN, M.P.,  
*Chairman.*

fédérale de vente. Le monde des affaires n'apprécie guère l'actuelle taxe de vente; il apprécie encore moins le climat d'incertitude, et voudrait que la question soit réglée. Votre Comité a recommandé que le Parlement promulgue, en 1988, une loi visant à réformer la taxe de vente fédérale. L'enquête réalisée en Nouvelle-Zélande a permis de confirmer qu'une bonne conception, une approche prudente à la mise au point des détails opérationnels et une préparation adéquate permettraient de retirer concrètement d'une taxe de vente multi-stade les avantages qu'on lui attribue. Dans son Quinzième Rapport, le Comité a également exprimé l'avis que le fardeau de la taxe sur les groupes à faibles revenus peut et devrait être allégé par l'apport de changements au régime de l'impôt sur le revenu et aux transferts au titre des programmes sociaux.

Par conséquent, le Comité annonce que, jusqu'à nouvel ordre, il ne tiendra pas d'audiences publiques sur le Livre blanc sur la réforme fiscale (deuxième étape).

Par conséquent, le Comité recommande:

Que le gouvernement accorde la priorité à l'engagement de négociations avec les provinces sur la question d'une taxe de vente nationale, ainsi qu'à la consultation des parties concernées au sujet des détails opérationnels d'une taxe de vente multi-stade, et qu'il fasse tous les efforts possibles pour présenter de nouvelles propositions dans les plus brefs délais.

Un exemplaire des procès-verbaux et témoignages pertinents du Comité permanent des finances et des affaires économiques (*fascicules nos 133 à 137 et n° 148 qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

*Le président,*  
DON BLENKARN, DÉPUTÉ.

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 22, 1988  
(223)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met, *in camera*, at 3:47 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, George Minaker, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence Thomas and Richard Domingue, Research Officers.

By unanimous consent, in accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the White Paper and other related documents on tax reform—Stage II (Sales Tax) tabled in the House of Commons on Thursday, June 18, 1987. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, January 25, 1988, Issue No. 133.*)

The Committee proceeded to the consideration of a Draft Report to the House.

It was agreed,—That, the Draft Report, as amended, be concurred in.

**ORDERED**,—That, the Chairman present the Draft Report, as amended as the Committee's Sixteenth Report to the House.

At 5:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, MARCH 23, 1988  
(224)

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Murray Dorin, George Minaker and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Economic Council of Canada:* Judith Maxwell, Chairman; Ross Preston, Senior Research Director and Harvey Lazar, Deputy Chairman.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Tuesday, February 23, 1988 in relation to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31,

## PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 22 MARS 1988  
(223)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 47, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, George Minaker, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence Thomas et Richard Domingue, attachés de recherche.

Par consentement unanime, conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité poursuit son étude du Livre blanc et d'autres documents connexes ayant trait à la réforme fiscale—deuxième étape (taxe de vente), documents déposés sur le bureau de la Chambre des communes le jeudi 18 juin 1987. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du lundi 25 janvier 1988, fascicule n° 133.*)

Le Comité entreprend d'étudier un projet de rapport à la Chambre.

Il est convenu,—Que le projet de rapport, sous sa forme modifiée, soit adopté.

**IL EST ORDONNÉ**,—Que le président présente le projet de rapport, sous sa forme modifiée, en tant que Seizième rapport du Comité à la Chambre.

À 17 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 23 MARS 1988  
(224)

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Murray Dorin, George Minaker et Norman Warner.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: Du Conseil économique du Canada:* Judith Maxwell, présidente; Ross Preston, directeur principal; Harvey Lazar, président associé.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du mardi 23 février 1988 relatif au Budget principal des dépenses pour l'exercice financier se terminant le 31 mars

1989. (See *Minutes of Proceedings and Evidence*, Wednesday, March 2, 1988, Issue No. 140.)

The Chairman called Vote 20 under PRIVY COUNCIL.

Judith Maxwell made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

1989. (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mercredi 2 mars 1988*, fascicule n<sup>o</sup> 140.)

Le président met en délibération le crédit 20 inscrit sous la rubrique CONSEIL PRIVÉ.

Judith Maxwell fait une déclaration préliminaire, puis elle-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, March 23, 1988

• 1538

**The Chairman:** Our order of reference today is in consideration of main estimates vote 20 under Privy Council. The witnesses we have today are from the Economic Council of Canada, Judith Maxwell, its president; Harvey Lazar, deputy chairman; Ross Preston, the senior research director; Warren Maidens, corporate secretary. And we have some directors as well, Judith?

**Ms Judith Maxwell (President, Economic Council of Canada):** Mr. Robert Woods.

**The Chairman:** Robert Woods, the director of finance and administration. Welcome. I think you have some brief opening remarks, and then we will get on to it.

**Ms Maxwell:** Thank you, Mr. Chairman. In my report to this committee a year ago, I explained that the three objectives of the council in 1987-88 would be to speed up, to diversify, and to turn outward toward our main client groups. The three main reports issued during the fiscal year have reflected the council's commitment to timeliness and relevance. These consensus reports focused on the new technologies and their impact on the labour market, the potential impact of a Canada-U.S. trade agreement, and the problems of designing appropriate adjustment policies for trade-sensitive industries.

Not everyone will agree with the position the council has taken on all of these issues, but I think the quality of our analytical work has gained the respect of nearly all of our readers. The council has managed to advance knowledge, to improve understanding, and to contribute to the debate on issues of great importance to Canadians.

Je voudrais aujourd'hui brosser à votre intention une esquisse de la mission du Conseil et mettre l'accent sur les efforts que nous consacrons à l'établissement de notre calendrier de recherche. J'aborderai également le budget des dépenses pour l'exercice 1988-1989.

• 1540

The council achieves its mission through a research and consultation process that identifies, analyses, and communicates to decision-makers information and advice on key elements of the national economic agenda. It thereby fosters the common understanding and resolution of issues important to Canada and to Canadians. This

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 23 mars 1988

**Le président:** Nous sommes réunis aujourd'hui pour examiner le budget du Conseil privé, crédit 20. Nous entendrons les représentants du Conseil économique du Canada, en la personne de Judith Maxwell, son président, de M. Harvey Lazar, président associé, de Ross Preston, directeur principal, de Warren Maidens, secrétaire général. Êtes-vous accompagnée d'autres directeur, Judith?

**Mme Judith Maxwell (présidente, Conseil économique du Canada):** Oui, M. Robert Woods.

**Le président:** M. Robert Woods, directeur des finances et de l'administration. Soyez les bienvenus. Je crois que vous avez quelques brèves remarques liminaires à nous faire, aussi je vous donne la parole sans plus tarder.

**Mme Maxwell:** Je vous remercie, monsieur le président. Dans mon rapport au Comité, l'an dernier, j'expliquais que les trois objectifs du Conseil en 1987-1988 seraient d'accélérer le rythme de ses travaux, de diversifier ses activités et de se tourner vers ses principaux groupes de clients. Les trois grands rapports publiés au cours de l'exercice 1987-1988 témoignent de l'engagement du Conseil à participer de façon diligente et pertinente au débat public actuel. Ces rapports de consensus portaient sur les nouvelles technologies et leur répercussion sur le marché du travail, l'incidence économique éventuelle d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ainsi que sur les problèmes inhérents à la mise au point de politiques d'adaptation pertinentes dans les industries vulnérables aux échanges internationaux.

La position prise par le Conseil sur ces questions n'obtiendra probablement pas l'assentiment de tous mais, à mon avis, la qualité de nos analyses nous a valu le respect de presque tous nos lecteurs. Le Conseil est parvenu à faire progresser la connaissance et la compréhension des questions d'une grande importance pour les Canadiens et il a apporté sa contribution au débat.

Today, I want to highlight for you the mission of the council and to focus particularly on the effort we are putting into the definition of our research agenda. I will also discuss the estimates for 1988-89.

Le conseil s'acquitte de son mandat par le biais d'un processus de recherche et de consultation qui lui permet de dégager, d'analyser et de communiquer aux décideurs des renseignements et des avis sur les éléments clés des grandes questions économiques nationales. Il contribue ainsi à la compréhension et à la solution de questions

## [Text]

mission statement highlights three critical functions of the council. We must identify the right issues and put them on our research agenda. We must analyse those issues by undertaking what is frequently very complex research. We must then summarize our research into a document that is easily read by busy people and deliver our advice to decision-makers clearly and concisely.

A major challenge for the council is to develop a research agenda that recognizes the fact that we live in a changed world economy. This affects both our choice of topics and the design of our research projects. In some of our projects we are striving to gain a better understanding of what is happening in the world economy. This explains the work we are currently doing on international finance in our Performance and Outlook group and a large element of the work we are doing on the prairie grain economy.

Mais en même temps, l'économie mondiale en mutation crée des courants qui entraînent des changements importants dans la structure de l'économie canadienne. Cela donne un nouvel essor à un domaine d'analyse où le Conseil excelle. L'analyse des tendances fondamentales de l'économie est l'interprétation de leurs répercussions sur le plan des politiques.

Dans notre projet sur le développement régional, nous essayons notamment de mieux comprendre «ce qui fonctionne» en matière de développement communautaire, afin que les leçons tirées des projets de développement réussis puissent servir dans d'autres parties du pays qui n'ont pas encore atteint une croissance durable.

In our new project on employment and the service economy, to take another example, we have just begun to examine the direction and rate of change in Canada's industrial base. Amongst other things, we are particularly interested in the quality and stability of employment in our growing service sector. We are similarly interested in whether there are limits to the growth of the service sector, and the extent to which this growth depends on a strong goods-producing industry. As a bottom line to the analysis, we are concerned about public policy, including whether federal and provincial policies relating to training and employment are keeping up with the pace of change in the economy.

Because the council's future success will depend so much on the issues it chooses to research, we are working hard to identify a research agenda that will be relevant to the early 1990s. This identification process includes frequent soundings with our council members, extensive consultations with decision-makers in the public and private sectors, and systematic environmental scanning.

## [Translation]

importantes pour le Canada et les Canadiens. L'énoncé de mission fait ressortir trois fonctions essentielles: nous devons isoler les problèmes pertinents et les inscrire à notre programme de recherche. Ensuite, nous devons analyser ces questions par des recherches souvent très complexes. Enfin, nous devons résumer nos recherches dans un document facile à lire par des personnes très occupées et communiquer nos recommandations aux décideurs avec clarté et concision.

Un des grands défis que doit surmonter le conseil est de préparer un calendrier de recherche qui tienne compte du fait que nous vivons dans une économie mondiale transformée. Cela influe à la fois sur le choix des sujets et sur la conception de nos projets de recherche. Dans certains de nos projets, nous nous efforçons de mieux saisir l'évolution de l'économie mondiale. C'est ce qui explique les travaux en cours sur les finances internationales, ainsi que sur la performance et les perspectives économiques, et une bonne part des recherches entreprises sur l'économie céréalières des Prairies.

At the same time, however, the changed world economy is creating forces that lead to important changes in the structure of the Canadian economy. This gives new momentum to an area of analysis which is one of the council's major areas of strength—analysis of underlying trends in the economy and an interpretation of their implications for policy.

In our project on regional development, for example, we are trying to gain a better understanding of "what works" in the area of community development so that the lessons from successful development can be transferred to parts of the country that have not yet been able to achieve sustained growth.

Dans notre nouveau projet sur l'emploi et l'industrie des services, par exemple, nous venons de commencer à étudier l'orientation et le rythme des changements en cours dans l'infrastructure industrielle du Canada. Nous nous intéressons entre autres et plus spécialement à la qualité et à la stabilité de l'emploi dans un secteur en pleine croissance, celui des services. Nous voulons aussi savoir s'il y a des limites à la croissance du secteur des services et dans quelle mesure cette croissance est tributaire d'une industrie manufacturière forte. Enfin, nous nous intéressons à la politique publique, pour déterminer si les politiques fédérales et provinciales de formation et d'emploi suivent le rythme de la mutation structurelle de notre économie.

La réussite future du Conseil dépend beaucoup des questions qu'il choisit d'analyser. Voilà pourquoi nous déployons tant d'efforts pour dresser un calendrier de recherche qui sera pertinent pour le début des années 90. Ce processus d'identification comporte des sondages fréquents auprès des membres du Conseil, des consultations poussées auprès des décideurs des secteurs public et privé et une analyse systématique de l'environnement.

[Texte]

We have also launched a major project called Visions of Canada in the Year 2000, which is very much a part of our agenda-setting exercise. In this project we have commissioned papers from experts in Canada and abroad, asking them to explore for us the major issues likely to arise over the next decade and beyond. The focus of the project is first on the forces shaping the world economy, secondly on the way these global forces are expected to affect the structure of the economy, thirdly human resource development, and lastly the adequacy of our decision-making institutions. These papers will be presented and challenged at a conference the council is planning to hold at the end of 1988.

Let me turn now to a brief review of our estimates for fiscal year 1988-89. These estimates show little change from the trend lines we observed a year ago. The total appropriation in nominal terms will rise by 1.5%, but in real terms it will slip by almost 5% in the coming fiscal year. Wages, salaries, and benefits, which account for three-quarters of our resources, will rise by 4.5%, in accordance with Treasury Board guidelines for wages and salaries. Spending on goods and services will fall from \$2.4 million to \$2.2 million.

You will note that spending on goods and services rose sharply in 1986-87 and in 1987-88, and now will drop in the coming fiscal year. This reflects the contribution of external funding to the council from provincial and federal governments and the private sector, which helped to finance our work on the prairie grain economy. Person-years will fall from 126 to 124, in accordance with the Public Service cut-backs announced in the federal budget three years ago.

Nous avons déployé des efforts en vue de relever l'efficacité des services administratifs et de soutien du Conseil par une utilisation plus efficace de la technologie (pour le traitement de textes, la bibliothèque et l'administration), et nous avons réorganisé plusieurs services de soutien pour permettre à notre personnel de travailler plus efficacement. Nous avons aussi accru la part du budget des biens et services consacrée directement à la recherche.

• 1545

Nous poursuivrons nos efforts en vue d'accroître l'efficacité, afin que le programme de recherche continue sur sa lancée, dans un contexte de restrictions budgétaires. Par ailleurs, je crois que le Conseil devra aussi continuer d'entreprendre des mandats spéciaux, pour financer des

[Traduction]

Nous avons également annoncé un projet d'envergure, «Perspectives canadiennes pour l'an 2000», qui occupe une place importante au calendrier de nos travaux. Dans le cadre de ce projet, nous avons commandé des textes auprès de spécialistes canadiens et étrangers: nous leur avons demandé d'étudier pour nous les grandes questions qui devraient surgir au cours de la prochaine décennie et au-delà. Ce projet comporte quatre volets: premièrement, préciser les courants qui façonnent l'économie mondiale; deuxièmement, examiner la façon dont ces courants à l'échelle planétaire devraient influencer sur la structure de l'économie canadienne; troisièmement, étudier le perfectionnement des ressources humaines dans ce contexte nouveau et en mutation; et, enfin, évaluer l'adéquation de nos mécanismes décisionnels à la lumière des défis que le pays aura à relever d'ici le tournant du siècle prochain. Ces exposés seront débattus lors d'une conférence que le Conseil compte tenir à la fin de 1988.

Permettez-moi maintenant, monsieur le président, de passer brièvement en revue nos prévisions de dépenses pour 1988-1989. On n'y trouve que peu de changements par rapport aux grandes orientations observées il y a un an. Globalement, l'affectation de crédits augmentera, de façon nominale, de 1,5 p. 100, mais en termes réels, cela équivaut à un glissement de 4,9 p. 100 dans l'exercice qui vient. La rémunération et les avantages sociaux, qui représentent 75 p. 100 de nos ressources, atteindront 7,2 millions de dollars, soit une hausse de 4,5 p. 100. Ceci est conforme aux lignes directrices du Conseil du Trésor sur les augmentations salariales. Les dépenses en biens et services passeront de 2,4 à 2,2 millions de dollars.

À remarquer que ce poste avait subi une forte hausse, entre 1986-1987 et 1987-1988, passant de 1,8 à 2,4 millions de dollars; il affiche donc une baisse pour l'exercice qui vient. Cette évolution est imputable à l'apport de fonds externes provenant du gouvernement fédéral, des provinces et du secteur privé, soit près de 500,000\$ qui serviront à financer nos travaux sur l'économie céréalière des Prairies. L'effectif diminuera, passant de 126 à 124 années-personnes, conformément aux coupures dans la Fonction publique prévues au budget de mai 1985.

We have worked hard to increase the efficiency of the administrative and support side of the council—through more effective use of technology (in word processing, in the library and in administration), and we have reorganized several support functions, in order to increase the effectiveness of our personnel. We have also increased the share of our goods and services budget going directly into research.

We will continue to pursue these efficiency gains in order to maintain the momentum of the research program in an environment of fiscal restraint. But I believe that it will also be necessary in the future for the council to undertake special references in order to fund

[Text]

recherches ciblées que notre budget normal ne nous permet pas d'entreprendre.

I will not take time in these opening remarks, Mr. Chairman, to comment on the current economic scene, since we did appear before this committee in February and have not altered our medium-term forecast to any significant degree since then. However, I will certainly be glad to discuss with you any issues relevant to the medium-term outlook.

Mr. Cassidy: I welcome you back, Ms Maxwell. As usual, it is a pleasure to be with you. I would like you to comment specifically on what the current estimates from the council are with respect to the issue of the impact of the Canada-U.S. trade agreement. I have looked into *Reaching Outward*, and as I recall your earlier study, this was based on assumptions about the trade agreement, not on an actual analysis of the accord signed in October. I think you can confirm that, and perhaps you can just bring us up to date on that particular question.

Ms Maxwell: I am happy to report to you, Mr. Cassidy, that we have nearly finished the analytical work in which we have tried to assess the impact of the actual agreement. Our current plan is to publish that report in the second week of April.

Mr. Cassidy: But it is not yet available.

Ms Maxwell: It is not yet available to the public. So obviously I cannot give you any information that will be contained in that report. But I would certainly be happy to appear before this committee, if you wish, to pursue it after it is a public document.

Mr. Cassidy: If you are preaching for a call, Ms Maxwell, you will probably get it.

In chart 3-2 of *Reaching Outward*, it indicates the average level of tariffs from the United States on imports from Canada is around 2% or 2.5%. The level of American duties on the small proportion of trade dutiable from Canada is around 6%. Since the trade talks were in full swing a year ago, the Canadian dollar has risen from about 75¢ or 76¢ to somewhere over 80¢. It is up to 80.25¢ according to yesterday's market, and I am not sure what happened today. That is in itself an increase of approximately 6%.

I would like to put this in a fairly direct way. The council estimated that the reduction of tariffs would have the effect of something like a 180,000 jobs over 10 years—the figure in your report. That is, a reduction of tariffs which were at the level of about 2% or 2.5% on average on Canadian exports to the United States. What would you estimate the impact would be on jobs in Canada of an increase in the dollar, which amounts to a worsening of about 5% or 6% in Canada's terms of trade with the United States—in other words, two or three times the

[Translation]

targeted research that is beyond the scope of our regular funding.

Je m'abstiens pour le moment, monsieur le président, de traiter de la conjoncture économique car le Comité nous a déjà entendus en février et nos prévisions à moyen terme n'ont pas beaucoup changé depuis. Cependant, je répondrai volontiers à vos questions portant sur les perspectives économiques à moyen terme.

M. Cassidy: Je vous souhaite de nouveau la bienvenue à notre Comité, madame Maxwell. C'est toujours un plaisir pour nous que de vous revoir. J'aimerais parler particulièrement avec vous de vos prévisions actuelles concernant les effets de l'accord de libre-échange canado-américain. J'ai parcouru votre étude *Un pari stratégique* et, si je me souviens bien, celle-ci reposait sur un certain nombre d'hypothèses sur le contenu d'un éventuel accord de libre-échange, et non pas sur une analyse de l'accord réel signé en octobre. Pourriez-vous d'abord me confirmer cela, et ensuite nous dire quelles sont vos prévisions actuelles.

Mme Maxwell: Je suis heureuse de vous annoncer, monsieur Cassidy, que nous avons pratiquement fini d'analyser l'impact de l'accord effectivement signé. Nous prévoyons de publier ce rapport dans la deuxième semaine d'avril.

M. Cassidy: Mais il n'est pas encore disponible.

Mme Maxwell: Il n'est pas encore publié, si bien que je ne peux évidemment pas vous en dire le contenu. Mais si vous le souhaitez, je me ferai un plaisir de revenir à votre Comité pour en parler après la publication.

M. Cassidy: Si vous prêchez une invitation, madame Maxwell, vous allez certainement l'avoir.

Dans le graphique 3-2 du rapport *Un pari stratégique*, on voit que le niveau moyen des droits de douane américains frappant les exportations canadiennes est d'environ 2 ou 2,5 p. 100. Les droits de douane sur le petit pourcentage des biens provenant du Canada est d'environ 6 p. 100. Depuis un an, c'est-à-dire depuis le moment où les négociations commerciales battaient son plein, le dollar canadien est passé de 75 ou 76c. à près de 80c. Je crois que son cours à la clôture du marché hier était de 80,25c. et je ne sais pas trop ce qui s'est passé aujourd'hui. En soi, cette réévaluation atteint déjà 6 p. 100.

Je veux donc vous poser ma question carrément. Le conseil a chiffré le nombre d'emplois créés, par suite de la réduction des barrières douanières à 180,000 sur 10 ans—c'est le chiffre qui figure dans votre rapport. Autrement dit, la suppression des droits de douane d'un niveau moyen de 2 ou 2,5 p. 100 sur les exportations canadiennes vers les États-Unis aurait ce résultat. Pourriez-vous nous dire quel sera l'impact sur l'emploi au Canada d'une hausse du dollar canadien de l'ordre de 5 à 6 p. 100, soit deux ou trois fois l'ampleur de la réduction des barrières

[Texte]

anticipated reduction of tariffs entailed in the trade accord over 10 years?

**Ms Maxwell:** We have been looking at that very question in the context of the work we have been doing evaluating Canada-U.S. trade. In particular, we tried to get a sense of what the sensitivity of our results would be to a coincidental movement in the exchange rates. So we have tested a shock of a 10% movement in the exchange rate and imposed that on the economy over the long term—that is, over a 10-year period.

It is important to understand that the exchange rate appreciation is sustained over that long period of time. It has an important bearing on the results. But what we find is at the end of the 10-year period, the aggregate levels of employment and income in the economy change relatively little.

• 1550

What happens is that there is a very important change in the composition of employment and of growth within the economy, because the appreciation of the exchange rate clearly creates competitive stresses in the manufacturing sector, and that if you have a sustained appreciation over a long period then you do see a contraction of employment there. But at the same time, the appreciation of the dollar contributes to higher incomes for Canadians and you get a strengthening of the service side of the economy. So the two tend to net out after—

**The Chairman:** Can I ask you a supplementary here? I asked you why because obviously the inputs on manufacturing are essentially world commodities, and as the exchange rate gets closer to the American exchange rate commodities tend to be priced in American dollars. So in effect commodities as inputs to the manufacturing process become cheaper by exactly the change in the exchange rate. So it really all depends, I suppose, on the extent to which the base commodities form the essential part of the manufacturing process. In your work, did you do that factoring to determine the effect of an exchange rate?

**Ms Maxwell:** Certainly the simulation that was done was done on our CANDIDE model, which is a disaggregated model and therefore would take into account different effects among different industries. You are quite right to point out that everything depends on the proportion of inputs that are imported, and you also have to—

**The Chairman:** No, it could be domestic commodities too. For example, if you are buying a domestic commodity that is traded internationally then the value of the exchange rate in comparison with the American dollar affects the value of that internationally traded commodity. The Canadian producer pays the same price internationally as the American producer pays for it.

**Ms Maxwell:** Yes.

[Traduction]

douanières qui a pour effet de pénaliser les exportations canadiennes vers les États-Unis. Quel en sera l'effet sur 10 ans?

**Mme Maxwell:** Nous nous sommes penchés sur cette question même dans le contexte de notre évaluation des échanges canado-américains. Nous nous sommes demandé, en particulier, quelle serait la sensibilité de nos résultats à un mouvement simultané des taux de change. Nous avons donc postulé un mouvement de 10 p. 100 du taux de change, maintenu à long terme, c'est-à-dire pendant plus de 10 ans.

Il faut bien voir que pour pouvoir être analysée, la hausse de notre monnaie doit être maintenue sur une période aussi longue. On constate que, à la fin de ces dix ans, le niveau global de l'emploi et du revenu national n'a pratiquement pas évolué.

Ce que l'on observe c'est une modification très importante de la composition de l'emploi et de la croissance au sein de l'économie, car la réévaluation de notre monnaie réduit évidemment la compétitivité du secteur manufacturier et y entraîne donc une contraction de l'emploi. Mais en même temps, la hausse du dollar accroît les revenus des Canadiens et donc une expansion du secteur tertiaire, si bien qu'après 10 ans, les deux tendent à...

**Le président:** Pourrais-je vous poser une question supplémentaire là-dessus? J'aimerais savoir pourquoi il en est ainsi car, manifestement, les intrants des produits manufacturés sont des produits échangés à l'échelle mondiale dont les prix sont établis en monnaie américaine. Avec la réévaluation de notre propre monnaie, nous pouvons acheter ces intrants d'autant moins cher. Tout dépend donc, il me semble, de la proportion que ces produits de base représente dans les produits finis. Avez-vous tenu compte de ce facteur dans votre détermination des effets du cours de la monnaie?

**Mme Maxwell:** Nous avons fait cette simulation sur notre modèle CANDIDE, qui est un modèle désagrégé et permet donc de calculer les effets différents sur les divers secteurs. Vous avez tout à fait raison de dire que tout dépend de la proportion des intrants qui sont importés et il faut également...

**Le président:** Non, peu importe que les intrants soient importés ou non. Par exemple, si vous achetez un produit canadien échangé sur le marché mondial, le cours de notre monnaie par rapport au dollar américain affecte le prix international de ce produit. Le fabricant canadien le paie au même prix international que le fabricant américain.

**Mme Maxwell:** Oui.

[Text]

**The Chairman:** So I am just wondering whether there is as much effect as we think, or are we really only looking at one part of a change and the whole thing changes?

**Ms Maxwell:** Certainly the model takes account—

**The Chairman:** Does it?

**Ms Maxwell:** —of those differential effects.

**Mr. Cassidy:** Let me pursue this a bit further. What I am hearing you say, if I can summarize, is that the increase in the exchange rate costs manufacturing jobs but that there may be some increase in service jobs. Is that correct?

**Ms Maxwell:** And in resources too. If you are exporting a resource like grain or oil or whatever, then you will be selling at the world price, which is denominated in U.S. dollars, and you will get paid more Canadian dollars in relation to that export price.

**Mr. Cassidy:** You will get paid more Canadian dollars? I believe it is the other way around, is it not?

**Ms Maxwell:** Is that right? Have I got it backwards?

**Mr. Ross Preston (Senior Research Director, Economic Council of Canada):** When the value of our currency goes up, basically it means you would be paid less, I guess.

**Ms Maxwell:** Sorry. I mixed that up.

**Mr. Cassidy:** Yes. I appreciate that the increase in resource prices may exceed the increased value of the dollar relative to the American dollar and therefore there still may be some improvements, but—

**Mr. Preston:** I think the point you are trying to make is that our own resources sell at world prices and the appreciation of the exchange rate would be sort of like a terms-of-trade effect for our resource prices. So there would be some gains from that, I think.

**Mr. Cassidy:** As I look at it, looking at manufacturing, because this is where the trade deal is concentrated, there may be non-tariff barriers but there are not tariff barriers on services.

You are saying specifically—and I think it is logical—that if you have a 1% appreciation of the Canadian dollar then effectively that makes imports 1% cheaper and it makes exports 1% more expensive. That is not entirely true, because the cost of certain inputs may vary too. Therefore if the dollar goes up by 5% or 6% then that makes our exports 5% or 6% more expensive in the United States and makes imports 5% or 6% cheaper. Does not that have a very major effect, therefore, on the Canadian manufacturing sector?

[Translation]

**Le président:** Je me demande donc si l'impact du taux de change est aussi considérable qu'on le pense ou si l'on n'a pas tendance à s'obnubiler sur un élément de l'équation.

**Mme Maxwell:** Notre modèle tient certainement compte. . .

**Le président:** Le fait-il?

**Mme Maxwell:** . . . de ces incidences différentes.

**M. Cassidy:** Je voudrais m'attarder un peu là-dessus. Si je puis résumer, vous nous dites que la hausse du dollar canadien nous coûtera des emplois dans le secteur manufacturier, qui sera compensée par une expansion du secteur tertiaire? Est-ce exact?

**Mme Maxwell:** Et du secteur primaire également. Nous exportons des céréales ou du pétrole qui se vendent au cours mondial, chiffré en dollars américains, si bien que nous obtiendrons à l'exportation davantage de dollars canadiens.

**M. Cassidy:** On nous en donnera davantage de dollars canadiens? Il me semblait que c'était plutôt le contraire, non?

**Mme Maxwell:** Est-ce que c'est juste? Est-ce que je me trompe?

**M. Ross Preston (directeur principal, Conseil économique du Canada):** Lorsque la valeur de la monnaie augmente, cela signifie que notre prix de vente diminue.

**Mme Maxwell:** Veuillez m'excuser, je me suis trompée.

**M. Cassidy:** Oui. De toute façon, la hausse des prix des matières premières peut excéder la réévaluation de notre monnaie par rapport au dollar américain si bien que l'effet net restera positif mais. . .

**M. Preston:** Vous voulez dire sans doute que nos matières premières sont vendues au cours mondial et que la revalorisation de notre monnaie risque d'entraîner une hausse de nos prix. Il y aurait donc effectivement un côté positif à cela.

**M. Cassidy:** De la façon dont je vois les choses dans le secteur manufacturier, car c'est lui qui est concerné le plus par l'accord de libre-échange, dans le secteur des services il y a peut-être des barrières non douanières mais il n'y a pas de droit de douane.

Vous dites—et cela me paraît logique—que si le dollar canadien augmente en valeur de 1 p. 100, les importations deviennent 1 p. 100 moins cher et les exportations se trouvent renchéries d'autant. Ce n'est pas entièrement vrai car le coût de certains intrants pourra varier également en fonction du taux de change. Par conséquent, si le dollar augmente de 5 ou 6 p. 100, nos exportations coûteront 5 ou 6 p. 100 de plus aux États-Unis et les importations coûteront 5 ou 6 p. 100 de moins chez nous. Est-ce que cela exercera un impact très sensible sur le secteur manufacturier canadien?

[Texte]

[Traduction]

• 1555

**Ms Maxwell:** Yes, indeed. That is what I was saying. It does make life much more difficult for manufacturers if you have a sustained period of appreciation in the Canadian dollar. But there are also beneficiaries in the Canadian economy, and after a 10-year period the two tend to net each other out.

**Mr. Cassidy:** This is where I have trouble with some of the analysis your computers and your modelling throw up. The major employment gains the council has tended to see have been in such areas as retailing. But if there is no boost at all, and rather likely a decline, in the economy, with the combined effect of the trade agreement and the upward valuation of the Canadian dollar, then it is hard to see how a flat or declining manufacturing sector can lead to a huge upsurge in retailing and other service industries, as is suggested by the council.

**Ms Maxwell:** I do not think we should mix here the trade impacts with the exchange rate impacts. What we are talking about in the exchange rate change, though, is lower rates of inflation in the economy, much cheaper inputs to production, and cheaper imports purchased by the consumer. So you have an increase in real purchasing power on the part of the consumer, and that in turn gives some stimulus to economic growth. It also, by reducing—

**Mr. Cassidy:** Because of the difference of the differential rate effect on imports and exports it does mean, though, Canadian goods will have a tougher time selling against imports at home, and you will have more of an import bias towards the goods that are sold even within Canada.

**Ms Maxwell:** That could very well be. I cannot recall for you... I am sorry; I could give you a note on this later. I cannot recall for you exactly where the current account position comes out over the longer term in that particular analysis.

**Mr. Cassidy:** Could I go on now and ask you about interest rates? It is suggested by Michael McCracken of Informetrica, along with a number of other observers, that the current spread of interest rates between Canada and the United States is quite ample; that we could have a 1% reduction in Canadian interest rates without jeopardizing historical relationships or provoking a run on the dollar or whatever. I know Mr. Crow might have some difficulty with that; but he might be alone in that particular view. You have done, I believe, some modelling and some estimates of what the job impact would be of a 1% reduction in interest rates: what that would do to encourage housing, investment, etc. Could you comment on that, please?

**Ms Maxwell:** The work we have done has been based on an assumption of a global reduction in interest rates. We have looked at the sensitivity of the Canadian economy to lower interest rates in the United States as well as in Canada. As we pointed out in our annual review last October, the variations in that order in global

**Mme Maxwell:** Oui, certainement. C'est ce que je disais. Une revalorisation durable du dollar canadien complique beaucoup la vie aux fabricants. Par contre, d'autres secteurs de l'économie canadienne en bénéficient et, après dix ans, les deux effets tendent à s'annuler.

**M. Cassidy:** C'est justement là que j'ai du mal à admettre certaines des analyses de vos ordinateurs et de vos modèles. C'est surtout dans le secteur du commerce de détail que vous anticipez des créations d'emploi. Par contre, si l'effet combiné de l'accord de libre-échange et de la réévaluation du dollar canadien entraîne la stagnation de l'économie canadienne, on voit mal comment il pourrait en résulter en même temps une telle flambée du commerce de détail et des services.

**Mme Maxwell:** Je pense qu'il ne faut pas mélanger l'incidence du libre-échange et celle du taux de change. La hausse du dollar canadien signifie un taux d'inflation moindre, des prix de revient moindres et la diminution du coût des importations au niveau de la consommation. Tout cela tend à accroître le pouvoir d'achat du consommateur, ce qui stimule la croissance économique. En outre, en réduisant...

**M. Cassidy:** Oui, mais l'effet étant inverse sur les exportations, il sera plus difficile de vendre les produits canadiens à l'exportation, d'une part, et d'autre part, ces mêmes produits canadiens auront plus de mal à soutenir la concurrence des importations chez-nous.

**Mme Maxwell:** C'est fort possible. Je ne me souviens pas... je pourrais vous remettre une note à ce sujet plus tard. Je ne me souviens plus exactement ce que devient la balance des comptes courants à long terme dans cette analyse.

**M. Cassidy:** Je voudrais maintenant vous poser une question sur les taux d'intérêt. M. Michael McCracken, d'Informetrica, d'accord avec divers autres observateurs, considère excessif le différentiel des taux d'intérêt entre le Canada et les États-Unis à l'heure actuelle et qu'il serait possible de réduire le nôtre de 1 p. 100 sans remettre en question le rapport historique ou sans nuire à la tenue de notre dollar. M. Crow n'est sans doute pas d'accord mais il risque bien d'être seul à défendre sa position. Je crois savoir que vous avez effectué quelques études sur modèle à ce sujet et estimé l'impact d'une réduction de 1 p. 100 des taux d'intérêt sur l'emploi, sur le bâtiment, l'investissement, etc. Pourriez-vous nous en parler, s'il vous plaît?

**Mme Maxwell:** Nos travaux postulent une réduction globale des taux d'intérêt. Nous avons étudié la sensibilité de l'économie canadienne à la réduction des taux d'intérêt, tant aux États-Unis qu'au Canada. Ainsi que nous l'avons signalé dans notre rapport annuel d'octobre dernier, les variations des taux d'intérêt de cette ampleur

[Text]

interest rates have a very strong influence on rates of growth here in Canada.

**Mr. Cassidy:** Can you give us some specifics? Let us suppose there was a 1% decline in the average level of global interest rates. What effect would that have in Canada in job creation and economic growth?

**Ms Maxwell:** I cannot give you any specific numbers on that today. But again, I would be glad to write a note on it, if you would like.

**The Chairman:** While you are at it, you can give us a figure for what your present estimate is of full employment, for all practical purposes, in Canada. For practical purposes, what is full employment?

**Ms Maxwell:** We are doing some in-depth analysis on that very question at this stage. But the work has not been—

**The Chairman:** At one point people were talking about 5% or 6% being full employment under our current social system. Is that still a figure that would be a ballpark figure with you?

**Ms Maxwell:** That is the very question we are posing in the research we have a couple of our people working on at this point. We hope to have a piece of work we can publish on that later this year.

**Mr. Warner:** Could I have a clarification on this concept? When you are speaking of a global decrease of interest rates of 1%, are you taking all the major countries, for instance the OECD countries, into your model and suggesting that rates decrease by 1% in each of those countries? Quite obviously a 1% decrease in Germany is quite a bit more substantial than a 1% decrease in Canada. Is this what you are putting into your model?

• 1600

**Ms Maxwell:** Basically we were testing in those simulations for various assumptions on different interest rates, because that is one of the most critical assumptions that you make in medium-term projections. We are basically saying what is the average interest rate external to Canada? We are aware that financial markets are linked all around the world, but the amount of the difference in interest rates would vary depending on the specific conditions in financial markets in each country. But the average, either in the United States or in the OECD group, would be the one we would use.

**Mr. Warner:** Does your model reflect the fact that many countries with very large economies have had reductions in interest rates while Canada has not had that same degree of reduction? Obviously, when we are looking just at Canada, can your model separate or distinguish this? It does have an effect on us if the average interest rate declines—if ours declines at the same rate or actually increases.

[Translation]

influencent très fortement le taux de croissance au Canada.

**M. Cassidy:** Pourriez-vous nous donner quelques précisions? Supposons que le niveau global des taux d'intérêt diminue de 1 p. 100. Quelles en seraient les conséquences au Canada sur le plan de la création d'emplois et de la croissance économique?

**Mme Maxwell:** Je n'ai pas les chiffres précis ici mais, encore une fois, si vous le souhaitez, je me ferai un plaisir de vous rédiger une note.

**Le président:** Pendant que vous y êtes, dites-nous donc ce que vous considérez à l'heure actuelle comme être le plein emploi. À quel taux atteint-on le plein emploi?

**Mme Maxwell:** Nous sommes justement en train de faire une analyse en profondeur de cette question. Mais ce travail n'a pas encore été...

**Le président:** A un moment donné, on disait qu'un taux de chômage de 5 ou 6 p. 100 équivalait au plein emploi, dans notre système social. Est-ce que ce chiffre vous paraît encore approprié?

**Mme Maxwell:** C'est justement à cette question que cette étude, sur laquelle travaillent plusieurs de nos chercheurs, veut répondre. Nous espérons pouvoir publier quelque chose d'ici la fin de l'année.

**M. Warner:** Pourriez-vous me donner quelques précisions sur cette notion? Lorsque vous parlez d'une diminution globale des taux d'intérêt de 1 p. 100, est-ce que vous postulez que les taux d'intérêt diminueraient d'autant dans tous les grands pays, par exemple ceux de l'OCDE? À l'évidence, une diminution de 1 p. 100 en Allemagne ne représente pas le même pourcentage de baisse que 1 p. 100 au Canada. Comment procédez-vous?

**Mme Maxwell:** En gros, nous simulons l'effet de taux d'intérêt divers, car les taux d'intérêt sont l'une des variables essentielles pour les prévisions à moyen terme. Nous partons donc du taux d'intérêt moyen à l'étranger. Nous savons que les marchés financiers sont très interdépendants à l'échelle mondiale mais la différence entre le taux d'intérêt moyen et celui d'un pays donné dépend de la situation du marché financier propre dans chaque pays. Nous utilisons pour nos fins la moyenne, soit aux États-Unis soit au sein du groupe des pays de l'OCDE.

**M. Warner:** Est-ce que votre modèle tient compte du fait que maints pays économiquement très puissants ont vu leurs taux d'intérêt diminuer alors que le Canada n'a pas suivi le mouvement? Est-ce que votre modèle peut distinguer entre les taux d'intérêt au Canada et ceux des autres pays? L'effet ne sera pas le même si nous suivons de près ou non la réduction globale des taux d'intérêt.

[Texte]

**Ms Maxwell:** In fact, that is an important point to emphasize, because if interest rates are falling generally it will have a stimulative effect in the United States and other export markets of Canada, and that in turn has secondary effects, because there will be more demand for Canadian exports. That, in fact, is the kind of simulation we have run. It would be a different set of questions to simply try to make a difference in the interest rate assumption in Canada only.

**Mr. Warner:** Carry on, Mr. Cassidy.

**Mr. Cassidy:** A year ago the gap between the bank rate in this country and the federal reserve rate in the United States was of the order of about 1.5%. Now it has widened to 2.7%, and, as you know, the relatively higher level of interest rates in Canada has certainly contributed either to bringing funds in or maintaining funds in this country, and that in turn has led to the dollar advancing very smartly in an upward direction. As an alternative to reducing the interest rates, the Bank of Canada, and presumably with the co-operation of the Department of Finance, has been systematically selling Canadian dollars in the exchange markets and adding to our reserves, and the reserves have gone up by some \$5.5 billion. They have more than doubled in the last year as a consequence of that particular policy.

Can you comment on that particular policy? From where you sit, watching towards the medium term, let us say, is there now not scope for Canada to ease up on interest rates, and we will not thereby benefit in terms of maintaining or enhancing the rates of economic growth and of reduction in unemployment?

**Ms Maxwell:** I would like to come at that question from a couple of points of view. First, I have to say that the council's mandate is to focus on the medium term. We would regard monetary policy in the here and now as really being a short-term lever of policy. The council is certainly in favour of moving in the direction of getting interest rates down in the medium term. We would see that the route for doing that would be through a change in the mix of policy; that is, through a somewhat tighter fiscal policy that would allow scope for a looser monetary policy, and that is something you would move towards over the medium term.

On another level completely, in understanding the dynamics of what has been happening with respect to the Canadian dollar in recent months, we have to allow for the fact that it is not only interest rate differentials that have had an impact here. We have had a firming in grain prices, in mineral prices, which is certainly welcome in the western part of this country and the resource-producing regions. We have also had—and I think it has had an important psychological bearing on the market—the signing of the free trade agreement at the beginning of the year, which I think has led to a movement of capital in Canada's direction. I think those factors, added to the interest rate spreads, have contributed to the strength of the Canadian dollar.

[Traduction]

**Mme Maxwell:** Oui, il est important de le souligner, car si les taux d'intérêt diminuent globalement, cela a un effet positif sur nos marchés d'exportation, aux États-Unis et ailleurs, et donc accroît la demande des exportations canadiennes avec tous les effets secondaires qui s'ensuivent. C'est justement le genre de simulation que nous avons effectuée. Si nous voulions ne déterminer que l'incidence du taux d'intérêt canadien, il faudrait poser un ensemble de questions différentes.

**M. Warner:** Poursuivez, monsieur Cassidy.

**M. Cassidy:** Il y a un an, l'écart entre notre taux d'escompte et celui des États-Unis était de l'ordre de 1,5 p. 100. L'écart est passé maintenant à 2,7 p. 100 et, comme vous le savez, cela entraîne un afflux de capitaux dans notre pays, afflux qui a fait grimper très sensiblement le cours de notre monnaie. Au lieu de réduire les taux d'intérêt, la Banque du Canada, sans doute avec l'assentiment du ministre des Finances, a vendu systématiquement des dollars canadiens sur les marchés financiers, si bien que nos réserves de devises ont augmenté de près de 5,5 milliards de dollars. Le montant de ces réserves a plus que doublé l'année dernière du fait de cette politique.

Qu'en pensez-vous? À votre avis, et dans une perspective à moyen terme, n'est-il pas temps pour le Canada de réduire un peu ses taux d'intérêt, est-ce que cela ne stimulerait pas notre croissance économique et notre création d'emplois?

**Mme Maxwell:** Il y a plusieurs façons d'envisager la question que vous posez. Tout d'abord, le mandat du conseil est de réfléchir à moyen terme. La politique monétaire est plutôt un outil à court terme. Dans une perspective à moyen terme, nous sommes certainement en faveur de la réduction des taux d'intérêt. Le moyen d'y parvenir pourrait bien être une combinaison de politiques différentes, à savoir une politique financière un peu plus stricte qui nous permettrait d'assouplir un peu la politique monétaire, et dont les résultats se feraient sentir à moyen terme.

Sur un plan tout à fait différent, si l'on veut comprendre les raisons de la hausse du dollar canadien ces derniers mois, il faut regarder aussi au-delà des seuls taux d'intérêt. On a vu le cours des céréales s'affermir, celui des produits miniers, et c'est là une évolution que l'on a saluée dans l'ouest du pays et dans les régions minières. De plus, et je crois que cela a eu des conséquences psychologiques importantes sur les marchés, le traité de libre-échange a été signé au début de l'année, ce qui a entraîné un mouvement de capitaux vers le Canada. Je crois que ces facteurs, conjugués aux écarts entre les taux d'intérêt, ont contribué au raffermissement du dollar canadien.

[Text]

[Translation]

• 1605

**Mr. Cassidy:** Just a final one on this round, and I will come back perhaps in another round. Could you indicate to us, taking Canada on its own, what the prospective impact would be of a 1% reduction in interest rates here in Canada, given that many people I think do feel that there is scope for that in view of the very wide spread that now exists? What would be the impact of a 1% decrease? What kind of job impact could we expect from that?

**Ms Maxwell:** Again, I will be glad to provide you with a note on that, Mr. Cassidy.

**The Chairman:** At the beginning of that note you might also bear in mind the question I asked you regarding the availability of labour. In Ontario we certainly have employment down to a 5% range across the entire province, and in parts of the province unemployment is down to the 3% level. If we were to look at 6% as full employment, then we have overemployment. Would I not be right that a reduction in interest rates would immediately show up in higher real estate prices, higher prices for concrete, higher wages—in other words, totally capitalized in inflation without any benefit whatsoever? Because there is no available labour in the construction business or materials unsold or available, all that would happen is that we would finance bigger and better prices. Now, is that not the issue that Mr. Crow was looking at?

**Ms Maxwell:** Well, that is certainly what one would have to be worried about. As one approached that so-called full employment rate of unemployment, those bottlenecks would occur and would cause inflationary pressures. Of course one of the difficulties in this country is that different regions have different unemployment rates and different full employment unemployment rates. We are trying to explore those very issues in the work we have under way at the council.

**Mr. Warner:** Just briefly on the value of the Canadian dollar, on previous visits you mentioned that in economists' terms the Canadian dollar has had the value of 80¢ U.S. in terms of purchasing a basket of goods, and on previous visits here the dollar has been at various levels, below 80¢ and one time it was below 70¢. Yet you were consistent in saying that you felt the value of the Canadian dollar in an intermediate range was 80¢ U.S. Now that the dollar has actually reached this amount in absolute terms and there are various pressures at work—and you have mentioned various factors that affect the value of the dollar—have you revised your estimate of the value of the Canadian dollar in the intermediate term?

**Ms Maxwell:** Well, that kind of estimate is an estimate that does not change very often, because it really is based on your assessment of medium- to long-term patterns, comparing Canada with its major trading partners. When we try to examine why the value of the Canadian dollar has changed so dramatically in the last while, we notice that first of all that capital flows to Canada are very

**M. Cassidy:** Une dernière question pour ce tour-ci, et je demanderais peut-être un autre tour. S'agissant du Canada, pourriez-vous nous dire quel serait l'impact d'une réduction de 1 p. 100 des taux d'intérêt ici même nombreux étant ceux qui estiment, je crois, qu'une réduction de ces taux pourrait intervenir, vu le grand écart qui existe actuellement entre les deux monnaies? Quel serait l'impact d'une diminution de 1 p. 100 des taux d'intérêt? Quels en seraient les effets sur le marché de l'emploi?

**Mme Maxwell:** Là encore, monsieur Cassidy, je vous ferai parvenir avec plaisir une note à ce sujet.

**Le président:** Vous pourriez également y répondre à la question que je vous ai posée à propos de la disponibilité de la main-d'œuvre. En Ontario, le chômage a été ramené à 5 p. 100 sur l'ensemble du territoire de la province et il se situe même aux alentours de 3 p. 100 dans certaines régions. Si le plein emploi est fixé à 6 p. 100, il y a donc suremplei. N'est-il pas vrai qu'une réduction des taux d'intérêt entraînerait immédiatement un relèvement des prix de l'immobilier, du ciment, une hausse des salaires et que cette réduction, autrement dit, ne ferait qu'alimenter l'inflation sans que le pays n'en tire aucun avantage? La rareté de la main-d'œuvre dans l'industrie du bâtiment et la rareté des produits n'entraîneraient-elles pas une montée de l'inflation? N'est-ce pas ce qui préoccupe M. Crow?

**Mme Maxwell:** Il faut certainement s'en inquiéter. A mesure qu'on se rapprocherait du taux dit de plein emploi, on verrait poindre ces goulots d'étranglement qui, à leur tour, entraîneraient des pressions inflationnistes. Il ne faut pas oublier non plus, et c'est là l'ennui, que les taux de chômage et les taux de plein emploi diffèrent selon les régions. C'est précisément ce que nous essayons d'analyser dans les études que nous sommes en train d'effectuer au conseil.

**M. Warner:** A propos de la valeur du dollar canadien, lors de comparaisons antérieures, vous avez dit que la conjoncture canadienne vous donnait à penser que le dollar canadien valait 80¢ U.S. alors qu'il était à l'époque inférieur à 80¢. et même une fois inférieur à 70¢. Et pourtant, vous n'avez jamais cessé d'affirmer qu'à moyen terme, le dollar canadien valait 80¢ U.S. Or, maintenant que le dollar canadien a atteint ce plateau en valeur absolue, et que diverses pressions s'exercent—et vous avez cité divers facteurs qui influent sur la valeur du dollar—avez-vous révisé vos prévisions à moyen terme?

**Mme Maxwell:** Ce genre de prévisions ne fluctuent pas très souvent car elles sont fondées sur le moyen et le long termes, en comparant le Canada à ses principaux partenaires commerciaux. Lorsque nous essayons d'analyser les raisons pour lesquelles le dollar canadien s'est raffermi de façon aussi considérable ces derniers temps, nous constatons que primo, le Canada connaît de

[Texte]

strong, and secondly that there has been a firming in some commodity prices that are very important to Canada, but not all of them by any means.

I do not think we could argue that commodity prices have gone back to some long-term norm, and many of them are still quite low. Relative inflation rates are also an important factor, and there Canada has been performing quite well. In fact, if you take the most recent indicators, the rate of inflation in Canada is now the same as or perhaps even slightly lower than the rate of inflation in the United States, and it has been some time since we have achieved that. So those are the things that have favoured the dollar in recent months, in spite of the fact that the size of our overall trade surplus has diminished somewhat over that period of time.

• 1610

**Mr. Warner:** Do you make any estimates as to what you think may be a trading range for the Canadian dollar as compared to the U.S. dollar?

**Ms Maxwell:** We have to make assumptions when we are doing our projections, but we do that always on the basis of the fundamentals, not on the basis that we have the expertise in how the market is going to trade from day to day and therefore can come up with a projection about what will happen in the next two or three months. We work very hard to get a grasp on the fundamentals so we have a sense of where we think it is likely to be over a two- to five-year time horizon.

**Mr. Warner:** So you feel that probably the 80¢ figure is reasonable from most of your estimates and discussions for the next few months?

**Ms Maxwell:** I would emphasize here just how volatile exchange markets are. If you think of the movements we have seen in the Canadian dollar vis-à-vis the Japanese yen or the German Deutschmark, it has moved by 50% depreciation in the last two years and now it has been firming in recent months.

I think a valuable indicator to watch is the trade weight of exchange rate that shows the average value of the Canadian dollar against its ten major trading partners. You find that one is less volatile, but again has been firming in recent months, and I think that is attributable to developments we can see in capital and commodity markets.

**Mr. Warner:** Fine, thank you very much. I will go over to another topic. In your brief you mentioned there was a contribution to external funding of nearly \$500,000 from provincial-federal and federal governments and the private sector to finance your work on the prairie grain economy. What is the breakdown of this figure between the various participants?

**Ms Maxwell:** I will be glad to do that. The largest contribution was from the government of Saskatchewan that contributed \$300,000 spread over two years. The

[Traduction]

forts courants d'investissements et secondo, le Canada a enregistré un raffermissement des cours de certains produits de base très importants pour le Canada, bien que cette hausse ne touche pas tous les produits de base.

Je ne pense pas pouvoir affirmer que les prix des produits de base ont retrouvé leur cours antérieur, beaucoup d'entre eux restant très bas. Il ne faut pas, non plus, négliger les taux d'inflation relatifs et dans ce domaine, le Canada s'en sort bien. En fait, les indicateurs les plus récents permettent de constater que le taux d'inflation au Canada et aux États-Unis est maintenant le même et il est peut-être même inférieur au Canada, ce qui est le cas depuis déjà un certain temps. Voilà donc ce qui a poussé le dollar canadien à la hausse ces derniers mois, même si l'ampleur de notre excédent commercial a diminué quelque peu au cours de la même période.

**M. Warner:** A votre avis, combien devrait valoir le dollar canadien par rapport au dollar américain?

**Mme Maxwell:** Nos projections sont basées sur certaines hypothèses, mais nous les établissons toujours en fonction des données fondamentales, et non pas en fonction de ce que nous pouvons savoir de la situation des marchés ce qui nous permettrait, en conséquence, de prévoir ce qui se produirait au cours des deux à trois prochains mois. Nous cherchons par tous les moyens possibles à bien comprendre les données de base pour que nous puissions savoir à peu près quelle sera la valeur du dollar canadien dans deux à cinq ans.

**M. Warner:** Vous pensez donc que cette valeur est raisonnable d'après les calculs que vous avez faits et les discussions que vous avez eues?

**Mme Maxwell:** Je voudrais insister sur la volatilité des marchés des changes. Par rapport au yen japonais ou au deutschmark allemand, le dollar canadien s'est déprécié de 50 p. 100 au cours des deux dernières années, bien qu'il se soit raffermi ces derniers mois.

Il faut également surveiller, je crois, le poids commercial des taux de change qui permet d'établir la valeur moyenne du dollar canadien par rapport à ses 10 principaux partenaires commerciaux. Ce marché-là est moins volatile, et s'est même raffermi ces derniers mois, un phénomène attribuable à la situation des marchés financiers et des produits de base.

**M. Warner:** Je vous remercie infiniment. Permettez-moi de passer à un autre sujet. Dans votre mémoire, vous dites que vous avez reçu près de 500,000\$ de crédits externes des gouvernements provinciaux, du gouvernement fédéral et du secteur privé pour financer votre étude sur l'économie céréalière des Prairies. Pourriez-vous décomposer ce chiffre?

**Mme Maxwell:** Avec plaisir. Le gouvernement de la Saskatchewan nous a accordé 300,000\$ échelonnés sur deux ans, le gouvernement de l'Alberta 50,000\$, les

[Text]

Government of Alberta contributed \$50,000, the Prairie Pools \$30,000, the Royal Bank of Canada \$15,000, and Cargill Grain Company Canada Limited \$10,000.

**Mr. Warner:** Did you solicit this funding?

**Ms Maxwell:** Yes. Premier Devine wrote to me in 1986 suggesting it would be appropriate for the council, as a national organization, to examine the problems of prairie agriculture. We agreed with his assessment that the problems were indeed very severe in the west and that it would be appropriate for us to undertake the project. But we quickly realized it was going to require more funding than we had free at that particular time to get the project started.

We have also contributed a significant portion of council funds to this project and have had four of our staff people working on it. But the funding from other partners—the people I have just mentioned—has been used to fund contract research from economists at the University of Saskatchewan and from the University of California.

**Mr. Minaker:** May I ask a supplementary question to Ms Maxwell? Has the present NDP government of Manitoba offered any grants or funds towards this research? And how much or what percentage of the western economy of the three provinces does Manitoba enjoy from agricultural benefits or industry?

**Ms Maxwell:** The Province of Manitoba did not make a contribution to the project. I cannot give you the number off the top of my head.

**Mr. Minaker:** Did you ask them?

**Ms Maxwell:** Yes, we did ask them, but they chose not to. Certainly they do account for a significant portion of the prairie grain economy.

• 1615

**The Chairman:** If we have an election you can write that.

**Mr. Warner:** The money you have received from the outside sources then was allocated to contract work, and the other work in compiling was done by your regular funding.

**Ms Maxwell:** Some of the research has been done by staff economists. Obviously, we paid for that ourselves. The council will also be paying the publication costs and we are expecting to have fairly substantial publication costs because there will be a consensus statement by council as well as five or six fairly major studies that will be published over the next 12 to 14 months.

The money from external funding has been used to fund research contracts and associated costs, such as travel by the research team, costs of data that were needed from

[Translation]

Prairies Pools 30,000\$, la Banque royale du Canada 15,000\$ et la Cargill Grain Compagny Canada Limited 10,000\$.

**M. Warner:** Avez-vous demandé ces crédits?

**Mme Maxwell:** Oui, c'est le premier ministre provincial, M. Devine, qui m'a écrit en 1986 me disant que le conseil, en sa qualité d'organisme national, devrait examiner les problèmes inhérents à l'agriculture des Prairies. Nous avons pensé que c'était une bonne idée, que les problèmes dont il parlait étaient effectivement très graves et qu'il serait bon que le conseil entreprenne une étude de ce genre. Cependant, nous nous sommes rapidement rendu compte que nous n'avions pas suffisamment d'argent à l'époque pour lancer ce projet.

Nous avons également affecté une partie importante des crédits du conseil à ce projet et quatre employés y travaillent. Les crédits offerts par ceux que j'ai cités, ont été utilisés pour financer les études que nous avons commandées auprès d'économistes de l'université de la Saskatchewan et de l'université de Californie.

**M. Minaker:** Puis-je poser une question supplémentaire à M<sup>me</sup> Maxwell? L'actuel gouvernement NPD du Manitoba a-t-il financé une partie de ces recherches? Et quel pourcentage de l'économie des trois provinces de l'ouest du Manitoba représente-t-il?

**Mme Maxwell:** La province du Manitoba n'a pas contribué au financement de ce projet. Je ne peux pas vous le dire comme ça, au pied levé.

**M. Minaker:** Leur avez-vous demandé une contribution?

**Mme Maxwell:** Oui, nous l'avons fait, mais ils ont décliné notre demande. Je peux dire avec certitude que l'agriculture au Manitoba représente une partie importante de l'économie céréalière des Prairies.

**Le président:** Vous pourrez le dire en cas d'élection.

**M. Warner:** Vous avez utilisé les crédits que vous avez reçus de l'extérieur pour financer les travaux sous-traités et tous les autres travaux sont financés par le conseil lui-même.

**Mme Maxwell:** Certaines études ont été réalisées par nos propres économistes. Nous les avons donc financées nous-mêmes. Le conseil assure également les frais de publication qui devraient être assez élevés puisque le conseil publiera une déclaration consensuelle ainsi que cinq ou six études d'envergure au cours des 12 à 14 prochains mois.

Les crédits externes ont été utilisés pour financer les contrats de recherche et les coûts qui y sont associés comme les déplacements de l'équipe de recherche, les

[Texte]

Statistics Canada and other sources in order to carry out the research.

**Mr. Warner:** Are you going to be actively promoting this type of funding for future projects?

**Ms Maxwell:** I think it is the right route for the council to go actually, to do targeted research of this sort. And there is provision for this type of procedure in the Economic Council of Canada Act which says that work can be referred to us through our Minister, who is the Prime Minister. That allows for the funds to flow into the council for specific research purposes. I think that what I am working toward at the council is an increased number of joint ventures on both small scale and large scale. This reference is the first and the largest we have done.

**Mr. Warner:** Would you only be looking to government partners, or primarily government partners, or would you be looking across the spectrum?

**Ms Maxwell:** In this case we included private sector participants, mainly because we feel the advice we will end up with will be relevant to the private sector as well as to governments.

I think in general there is a tendency in Canada for governments to be the major funders of public policy-oriented research, but certainly I think there are people in the private sector who are prepared to provide support for that as well.

**Mr. Warner:** Just before we leave this, just perhaps a comment on the work you have done so far on the prairie grain economy. I believe you are well into your work now. Would you care to give us an indication of what you have done and perhaps some comments on what you have seen so far?

**Ms Maxwell:** We started the work in April of last year and we now have preliminary drafts of five of the major studies in the project. Those five research reports were presented on Monday and Tuesday at a major conference sponsored by the external funding in Saskatoon, where we had more than 200 people from the farm sector represented—farm producers as well as agri-business—as well as people from the relevant governments and from overseas.

We used this as a vehicle for the researchers to give a briefing on their preliminary research results, because we very much wanted to hear how the people in the business actually would react to the findings of the research. About half of the research is focused on what is going on in the international marketplace and how that affects Canada. The other half is focused on what has been going on here in Canada and what is likely to happen in the future. We have looked both at a detailed statistical analysis of long-term costs and the adjustment patterns of the 130,000 farms on the prairies and we have also done a lot of work

[Traduction]

données que nous avons dû obtenir auprès de Statistique Canada et autres sources en vue d'entreprendre nos recherches.

**M. Warner:** Pensez-vous promouvoir activement ce mode de financement à l'avenir?

**Mme Maxwell:** Je crois qu'il est bon que le conseil effectue des recherches orientées de ce genre. Et d'ailleurs, la Loi sur le Conseil économique du Canada prévoit que nous pouvons être saisis de travaux par l'entremise de notre ministre, soit le premier ministre. Le conseil peut ainsi recevoir des crédits destinés au financement d'études données. Au conseil, j'essaie de multiplier le nombre de travaux effectués en association avec d'autres à petite et grande échelles. Cette commande est la première et la plus importante que nous ayons effectuée.

**M. Warner:** Cherchez-vous à vous associer aux divers gouvernements ou un peu à tout le monde?

**Mme Maxwell:** En l'espèce, nous nous sommes également adressés au secteur privé, principalement parce que nous estimons que les avis informés que nous donnerons profiteront tant au secteur privé qu'au secteur public.

En général, les gouvernements ont tendance à être au Canada les principaux bailleurs de fonds de la recherche axée sur l'action des pouvoirs publics, mais je crois que le secteur privé est de plus en plus disposé à financer ce genre de recherches également.

**M. Warner:** Avant de passer à un autre sujet, je voudrais que vous nous parliez un peu des travaux que vous avez réalisés jusqu'à présent sur l'économie céréalière de l'Ouest. Vous les avez commencés depuis déjà un certain temps maintenant. Verriez-vous un inconvénient à nous faire part de ce que vous avez constaté jusqu'à présent?

**Mme Maxwell:** Nous avons commencé en avril dernier et nous avons reçu les premières versions des cinq principales études que comporte ce projet. Ces cinq rapports de la recherche ont été présentés lundi et mardi dernier à une conférence importante parrainée par les bailleurs de fonds externes à Saskatoon, où plus de 200 représentants du secteur agricole étaient présents—des agriculteurs et des représentants de l'agro-industrie—de même que des délégués des gouvernements en cause et de l'étranger.

Les responsables de la recherche ont ainsi pu exposer leurs premiers résultats, car nous tenions à savoir quelles réactions provoqueraient les conclusions de ces travaux auprès des principaux intéressés. Environ la moitié des travaux est axée sur la situation des marchés internationaux et sur ses répercussions sur le Canada. L'autre moitié est axée sur la situation au Canada et sur les prévisions futures. Nous avons effectué une analyse statistique approfondie des coûts à long terme ainsi que des schémas d'adaptation des 130,000 exploitations agricoles des Prairies et nous avons également analysé les

*[Text]*

to examine federal and provincial programs and policies to get a sense of what their impacts have been on the state of the prairie farm sector.

We carefully avoided drawing any policy conclusions before going into that conference because we felt it was important to listen to the people involved in the business before we drew the bottom line. In fact, over the next two months we will be preparing a draft statement by the council which will be discussed by council members in June.

**Mr. Warner:** When do you expect your report to be available?

**Ms Maxwell:** We are aiming for the end of the summer.

**Mr. Warner:** Good. Thank you very much.

• 1620

**Mr. Minaker:** First, I would like to congratulate Mrs. Maxwell and the council for taking on the challenge that was put forward by our committee back in 1984, when she first appeared before us—

**The Chairman:** It was 1985, was it not?

**Mr. Minaker:** I guess it was early 1985, then. There was criticism that the council was out of date and not timely and not producing reports that could be used by the government or the opposition. I want to congratulate the council for taking on that challenge and achieving it. We have now had the opportunity to look at the impact of free trade, at making technology work, and also at those sensitive policies relating to free trade and how they will have impact on our country. I want to congratulate you on achieving that objective, because I think it is very useful to me, as a Member of Parliament, whether I am on the government side or the opposition side, that you as a council will come forward with factual points and sometimes will be critical of our government or critical of the government of the day, or beneficial, whatever way you want to look at it.

My colleague and my friend from Ottawa Centre was talking about the time and the interest rates and so on. That is short term, in my opinion. I think some of the policies we have put forward are maybe not 100%, but they seem to be working and the formula or recipe is working quite well.

What I would like to look at, Mr. Chairman, is the research agenda the council is now looking at, because I think that is where we have to look. One of the areas I would like to question about is the practical approach you are taking, because you recognize that Canada is affected by the technological changes and the fast-changing world market that is out there.

One of the concerns I have is the fact that the demographics of the North American continent, whether you are in Canada or the United States, are identical. We are all getting older, and the proportion of the population is such that—I am not too sure of the dates, so I will not

*[Translation]*

programmes et plans d'action fédéraux et provinciaux pour déterminer quel a été leur impact sur l'industrie agricole des Prairies.

Nous avons soigneusement évité de tirer quelque conclusion que ce soit avant que cette conférence n'ait eu lieu car nous estimions qu'il était important d'écouter ce que les intéressés avaient à dire avant que nous le fassions. D'ailleurs, au cours des deux prochains mois, nous préparerons un document préliminaire qui sera examiné par les membres du Conseil au mois de juin.

**M. Warner:** Quand votre rapport devra-t-il être prêt?

**Mme Maxwell:** Nous espérons qu'il le sera vers la fin de l'été.

**M. Warner:** Je vous remercie infiniment.

**M. Minaker:** Je voudrais tout d'abord féliciter M<sup>me</sup> Maxwell et ses collaborateurs d'avoir répondu au défi que lui avait lancé notre Comité en 1984, lorsqu'elle a comparu pour la première fois devant notre. . .

**Le président:** C'était en 1985, n'est-ce pas?

**M. Minaker:** Bien, dans ce cas, c'était au début de l'année 1985. A l'époque, le conseil avait été accusé d'être en dehors du coup, d'être désuet et de ne pas effectuer de recherches dont pouvait s'inspirer le gouvernement ou l'opposition. C'est la raison pour laquelle je vous félicite d'avoir répondu à ce défi. Nous avons maintenant pu constater quel serait l'impact d'un libre-échange entre le Canada et les États-Unis, du recentrage technologique ainsi que toutes ces autres mesures délicates relatives au libre-échange pour savoir quelles pourraient en être les conséquences sur notre pays. Je vous félicite de l'avoir fait, car il m'est très utile, en ma qualité de député, que je sois du côté de la majorité ou de l'opposition, de pouvoir m'inspirer de vos travaux concrets qui parfois défendent le gouvernement, parfois le dénoncent selon le point de vue.

Mon collègue député d'Ottawa-centre parlait tout à l'heure des taux d'intérêt. A mon avis, ce problème ne va pas durer. Les mesures que nous avons prises ne sont peut-être pas idéales, mais elles semblent donner de bons résultats et nous sommes sur la bonne voie.

Monsieur le président, je voudrais m'intéresser au programme de recherches qu'entend entreprendre le conseil car c'est, je crois, ce qui importe. Vous avez adopté une démarche pratique car vous vous rendez compte que le Canada ne peut rester imperméable aux mutations technologiques et aux marchés mondiaux en évolution constante.

Ce qui m'inquiète, c'est que la situation démographique en Amérique du Nord, que ce soit au Canada ou aux États-Unis, est la même. Nous vieillissons tous, et la situation est telle—et je ne vous donnerai pas de dates car elles pourraient être fausses—que pour trois

[Texte]

put them out to you because they might be wrong—right now I think two people are retired and three people are working. We are closing into that situation where two people are retired and three people are working, and we are going to roll over to where three people are retired and two are working.

What concerns does the council have about the fact that 13% of our economy, I believe, is based on exporting to the United States? They have the same demographics as we have, and as you know, as we grow older we consume fewer products. Maybe we consume more services. As for the fact almost 80% of our exports are to the United States, what is the council doing in looking at the problem that is sitting out there?

**Ms Maxwell:** I think the council has a very strong interest in demographic issues, and I would like to pass to Harvey Lazar, my colleague, to speak to that directly. But as for the link you have made to the state of the U.S. economy, we have to be careful with that, because although the U.S. economy is aging and although many of us expect to see it have lower growth rates than some other countries in the world in the medium to long term, it is still the richest and one of the largest economies in the world. For the nation sitting next door, it is obviously going to continue to be a very important marketplace.

I think the question of demography then affects what kinds of products and services will be demanded in that U.S. economy. But we are thinking in terms of some longer-range work on demography, and I would like to ask Mr. Lazar to speak to that.

**Mr. Harvey Lazar (Deputy Chairman, Economic Council of Canada):** I have a couple of comments, Mr. Minaker. First, Ross Preston, who is with us here today, has a team working on demographic models that will enable them to deal with a variety of public policy issues from the demographic perspective. In addition to that, we have just begun some explorations work that attempts to create a framework for assessing the way various public policy issues will be affected by changing demography. Here I have in mind the range of issues from pensions, health, public data, and even the environment, and trying to understand the nature of the legacy that, if you want, this generation of Canadians will be handing forward to the Canadians 30 or 40 years from now. One of the great difficulties in taking on such a task is that of finding a common framework within which you can relate pension issues, education issues, and so forth.

• 1625

I will not promise you here an output, except to say that we are starting some work. We will see if we can make a contribution in this area. Frankly, I hope we can, but I know it is a heroic task as well.

**Mr. Minaker:** On the same subject of the problems of demographics in the North American continent, in

[Traduction]

actifs, on compte maintenant deux retraités. La situation se resserre de plus en plus et bientôt nous compterons deux actifs pour trois retraités.

Le conseil est-il inquiet de ce que 13 p. 100 de notre économie dépend, je crois, des exportations à destination des États-Unis? La situation démographique y est la même qu'au Canada et, comme vous le savez, le vieillissement s'accompagne d'une diminution de la consommation ou peut-être d'une augmentation du recours aux services. Près de 80 p. 100 de exportations sont destinées aux États-Unis; comment le conseil aborde-t-il ce problème?

**Mme Maxwell:** Le conseil s'intéresse de près aux questions démographiques et si vous me permettez, je demanderais à Harvey Lazar, mon collègue, de bien vouloir répondre à cette question. Vous avez établi un lien avec la conjoncture américaine et la prudence s'impose car même si les Américains vieillissent et même si le taux de croissance des États-Unis devrait être moins élevé que celui d'autres pays à moyen et à long termes, les États-Unis demeurent le pays le plus riche et représentent l'une des économies les plus vastes au monde. Ce marché demeurera très important pour leurs voisins.

Cette question de démographie appelle la question suivante: quels produits et quels services consommeront les Américains? Mais nous nous intéressons à la situation démographique à plus long terme, et je demanderai à M. Lazar d'intervenir.

**M. Harvey Lazar (président associé, Conseil économique du Canada):** J'aurais deux observations à faire, monsieur Minaker. Premièrement, Ross Preston, qui est ici aujourd'hui, dirige une équipe chargée d'étudier les modèles démographiques qui leur permettront de s'attaquer à toute une série de mesures gouvernementales du point de vue démographique. De surcroît, nous venons tout juste d'entamer des travaux qui devraient nous permettre d'analyser la façon dont les diverses mesures gouvernementales seront affectées par les fluctuations démographiques. Je pense tout particulièrement aux pensions de retraite, à la santé, aux données publiques, et même à l'environnement pour essayer de comprendre ce que léguera la génération actuelle aux Canadiens dans trente ou quarante ans. Un des gros problèmes que pose ce genre de travail est de trouver un cadre quelconque qui permette d'englober dans un tout les questions de retraite, d'éducation, etc.

Je ne vous promets rien, je vous dis simplement que nous venons de lancer ce projet. Nous verrons si nous pouvons apporter notre propre eau au moulin. J'espère vraiment que nous y arriverons, bien que cela tienne de l'héroïsme.

**M. Minaker:** Dans cette même veine, outre notre propre situation économique par rapport aux États-Unis,

[Text]

addition to the trade or export to the United States we could look at whether or not we bring the Third World into the situation of trade, but also into some way of developing them to have a cashflow so they can buy products from us. Is the council looking at that area?

**Mr. Lazar:** We have no particular work under way at this time on that specific issue. Another area where we are beginning exploration work there is in the broader trade investment and technology area. I am not exactly sure what we will be doing next in that area. We are looking at alternative projects at the moment and certainly will consider your point here.

**Mr. Minaker:** The other area is immigration. If we reach that threshold where it goes from three people working and two retired and then all of a sudden we flip to where there are three retired and two working, the other answer is who is going to be working and who is going to be paying the taxes. With the technological changes I guess we could tax robots to some degree, but I do not know how you would do that other than through a corporation tax.

Is the council looking at that problem of the people who will provide the services and also pay the taxes? Because I could see a reaction occurring, or a rebellion if you wanted to see it that way, at some point in the future where the people would just maybe say of the future generation, hey, I have had enough.

**Mr. Lazar:** I think the numbers are not quite as grim as the ones you mention, but there is no doubt that the ratio of people of labour force age relative to retired people is changing. Of course, the Europeans are well ahead of us in that respect. They have an older population than we do, and than do the Americans for that matter.

From the last time I looked at numbers on immigration, the impression I have is that a significant change in immigration policy does not make a dramatic impact upon the ratio I just talked about, the proportion of people of labour force age relative to the people who are retired. The issue I mentioned a few minutes ago, the question of intergenerational relationships, subsumes the question you are raising, and that is very much on my own work agenda at the moment. It is a matter of very considerable interest.

There are other variables that can be dealt with there, including the age at which people retire. A nice question for all Canadians to consider is whether, as people live to an older and older age, they really want to be retired for 20 or 25 or 30 or 35 years. As the population gets older—

**The Chairman:** Are you doing any studies on that?

**Mr. Lazar:** I was just mentioning to Mr. Minaker, Mr. Chairman, that, yes, we are considering the possibility of trying to do some work on questions of intergenerational equity. I have mentioned that it is a bit of a heroic effort and we are not sure that we will succeed, but it is a part of our explorations agenda at the moment.

[Translation]

nous pourrions peut-être nous tourner vers le Tiers monde et nous demander si nous ne pourrions pas contribuer à leur développement pour qu'ils puissent nous acheter des biens. Le conseil y a-t-il songé?

**M. Lazar:** Pour l'instant, nous n'avons rien prévu à ce sujet. Nous commençons également quelques travaux exploratoires dans le domaine plus vaste de l'investissement commercial et de la technologie. Je ne suis pas encore sûr de ce que nous ferons à ce sujet. Nous examinons divers projets à l'heure actuelle et nous ne manquerons pas de tenir compte de ce que vous venez de nous dire.

**M. Minaker:** Passons maintenant à l'immigration. Si tout d'un coup nous passons de trois actifs pour deux retraités à trois retraités pour deux actifs, qui va être actif et qui va contribuer au fisc? Les mutations technologiques aidant, nous pourrions, je suppose frapper les robots d'un impôt, mais je ne sais pas comment nous y parviendrions, à moins d'imposer un nouvel impôt aux sociétés.

Le conseil s'est-il demandé qui va fournir les services et qui va contribuer au fisc? Car il se pourrait très bien qu'un jour la génération future réagisse ou même se rebelle, en estimant qu'elle en a assez.

**M. Lazar:** Je crois que la situation n'est pas aussi morose que vous la présentez, mais il ne fait aucun doute que le rapport actifs/retraités change. Je dois dire que les Européens nous devancent de plusieurs longueurs. Leur population est plus vieille que la nôtre et les Américains aussi d'ailleurs.

Lorsque j'ai examiné la situation de l'immigration la dernière fois, j'en ai retiré l'impression qu'un changement important de l'orientation de la politique d'immigration ne modifie pas grandement le rapport actifs/retraités. J'ai parlé tout à l'heure des rapports entre générations, question qui englobe la vôtre, et c'est ce à quoi je travaille en ce moment. Elle présente un intérêt considérable.

D'autres variables entrent en jeu également, notamment l'âge auquel les gens décident de prendre leur retraite. Les Canadiens peuvent maintenant se demander, à mesure que l'on vit de plus en plus vieux, s'ils veulent être retraités pendant 20, 25, 30 ou 35 ans. A mesure que la population vieillit. . .

**Le président:** Avez-vous entrepris des études là-dessus?

**M. Lazar:** Je disais justement à M. Minaker, monsieur le président, que nous envisageons effectivement d'étudier les questions d'équité entre générations. J'ai dit que cela tenait de l'héroïsme et nous ne sommes pas sûrs d'aboutir, mais cela fait partie pour l'instant de nos travaux exploratoires.

[Texte]

**Mr. Minaker:** What I am concerned about is that when you talked about the social programs for the elderly and people requiring assistance, that is probably the major envelope in our whole costs of government next to, I guess, debt charges. So if you have the pressure of fewer people working and paying income tax and you have the pressure of the people who need these services then somewhere it is going to erupt. I do not think it is that far down the road; I really think it is maybe only five to ten years down the road. I wonder if the council is looking very carefully at the social programs and the cost of social programs versus whom the working force will be, to try to estimate the revenue that can be gained from those who are working.

• 1630

That is why I raised the immigration problem. If our demographics are such that we are not producing the children in our country, then we could get into a real bind. My prime concerns are the future social costs of our country, our incurred debt, and the debt charges. We are going to get into such a tight squeeze that I can see elimination of provincial and municipal governments. This is where they get squeezed, because they are contributing part of it.

**Mr. Lazar:** The question you raised is very much at the heart of this explorations issue that we have just begun. Let us take all of the assumptions that you laid out: the increasing social costs attached to pensions and health, potential public debt costs carried forward, and a number of other things, and then we will look at a base case demographic projection. If you assume there is no productivity growth in the economy between here and the year 2000 and something, the numbers are not very attractive.

The impacts that you refer to may indeed well be a real problem for Canadians in the future. On the other hand, if you assume modest productivity growth and nothing else, those scary numbers disappear pretty quickly. Therefore, it is not only a question of concerning ourselves with the social programs but also concerning ourselves with the productivity of the economy. We are trying to bring both of those questions together. Some reductions in public expenditure can be counter-productive, from the viewpoint of future productivity growth—for example, in education.

**Mr. Minaker:** Thank you.

**Mr. Dorin:** I would like to follow up on what Mr. Minaker raised with regard to the retired population. Have you examined the relative wealth of those people today and what it is likely to be, say, 10 years from now, as opposed to 10 or 20 years ago? When people retired 20 years ago they perhaps had smaller amounts of savings to begin with, because their good earning years were not the 1950s, 1960s, and 1970s, the years of high income and a highly productive economy. They generated their savings, if you like, during a period when the economy was not as good—there were wars and the Depression, and other

[Traduction]

**M. Minaker:** Ce qui m'inquiète, c'est que les programmes sociaux destinés aux personnes âgées et aux assistés représentent vraisemblablement nos plus grosses dépenses après le service de la dette, je suppose. Alors, si d'un côté moins de gens travaillent payant ainsi moins d'impôt sur le revenu et de l'autre côté, les gens font davantage appel à tous ces services, le système va lâcher à un moment donné. Il ne va pas lâcher dans un avenir lointain, mais plutôt, à mon avis, dans cinq ou dix ans. Je me demande si le conseil examine de très près les programmes sociaux ainsi que leurs coûts et les oppose à la population active pour essayer de prévoir ce que rapporteront ceux qui travaillent.

C'est la raison pour laquelle j'ai parlé d'immigration. Si notre taux de natalité ne suffit pas à peupler le Canada, nous pourrions nous retrouver en très mauvaise posture. Ce qui m'intéresse au premier chef, ce sont les coûts sociaux futurs, la dette, et le service de la dette. Les pressions seront telles que les gouvernements provinciaux et municipaux risqueraient de disparaître. C'est-là où les pressions se font sentir, car ils y contribuent.

**M. Lazar:** La question que vous posez est au coeur même des travaux préparatoires que nous venons d'entamer. Examinons tous les facteurs que vous avez cités: les coûts sociaux accrus associés aux pensions de retraite et à la santé, la dette et le service de la dette, etc., et examinons ensuite un scénario démographique de référence. Si le taux de productivité n'augmente pas d'ici maintenant à l'an 2000, c'est l'orage.

Les effets que vous avez cités pourraient fort bien compliquer la vie des Canadiens à l'avenir. En revanche, si le taux de productivité augmente modestement, c'est l'éclaircie. Par conséquent, il ne s'agit pas simplement de s'inquiéter des programmes sociaux mais également du taux de productivité de l'économie. Nous essayons d'amalgamer ces deux questions. Certaines réductions des dépenses publiques peuvent aller à l'encontre du but recherché, le futur taux de productivité, par exemple, dans le domaine de l'éducation.

**M. Minaker:** Je vous remercie.

**M. Dorin:** Je voudrais revenir sur ce que M. Minaker a dit à propos des retraités. Vous êtes-vous penché sur la richesse relative de ces gens-là aujourd'hui et à l'avenir, disons, dans dix ans, par rapport à ce qu'elle était il y a dix ou vingt ans? Lorsque les gens ont pris leur retraite il y a vingt ans, leurs économies n'étaient pas considérables, car ils n'ont pas accumulé leurs gains dans les années 1950, 1960 ou 1970, années où les revenus et le taux de productivité étaient élevés. Ils ont épargné à une époque où l'économie n'était pas très prospère en raison des deux guerres, de la Grande Dépression, etc. L'inflation a rogné

[Text]

matters. Their savings were eroded by inflation. It seems to me that in the past 20 years, or the last 10, people who are retiring are probably in a much better financial situation. This comes back, then, to the point about the demands for government.

Undoubtedly in the economy there will still be demands of services for these people, but it may not necessarily put the strain on government that one would get if you assumed that the government is going to have to provide the same level of support. Maybe those people are going to be in a better position.

**Mr. Lazar:** I am working from memory now, but I think my numbers will be roughly correct. If you were to go back to 15 years ago, I think you would find that about 55% of Canadians over the age of 65 were drawing GIS. That suggests that at that point in time the retired population did not have a lot of private income. Since then the numbers have started to come down. This is partly because of the introduction of the Canada and Quebec Pension Plans; partly because of some expansion of the private pension system; partly because of other forms of private saving, including RRSPs. But the numbers have not come down dramatically yet. I think if you were to look at the numbers now, you would find the proportion of today's elderly drawing GIS is just a touch under 50%. So there is a move, but not a dramatic move.

• 1635

However, of all those who are drawing GIS now, I think a smaller proportion than was the case 10 or 15 years ago are on complete GIS, which means they have some private means of their own. So there is a trend in the direction you are talking about. It is relatively slow. There has been, as you are aware, a reform in the private pension system going on very slowly over the last 10 years, and as that matures and takes effect, some additional improvements may be experienced. In fact, there is some literature, which I would be glad to provide you, that would give you some indication of the rate of maturation of the private system. The improvements are there, but they are not dramatic.

**Mr. Dorin:** One of the other factors that come into this, and again, what has changed in the last 20 years, is the participation of women in the labour force. Some statistics were out in the last couple of weeks or so—I am not sure whom they were from; I guess they were from Statistics Canada—that really identified that. I guess that comes into the picture too, because obviously with an aging population there is to some degree a lower working age, but maybe there is more participation.

Do you have any comment on what the saturation level might be, if I could put it that way? Is there a point at something less than 100% where we expect the labour force participation to level off? Is that going to affect some

[Translation]

leurs économies. Depuis dix ou vingt ans, il me semble que la situation financière de ceux qui prennent leur retraite est vraisemblablement meilleure. Je reviens donc aux demandes d'intervention du gouvernement.

Ces services continueront d'être offerts, mais le gouvernement sera peut-être en meilleure posture que s'il devait offrir la même aide. Ces gens-là seront peut-être plus à l'aise financièrement.

**M. Lazar:** Je vous cite ces chiffres de mémoire, mais je crois qu'ils sont à peu près exacts. Il y a quinze ans, environ 55 p. 100 des Canadiens de plus de 65 ans bénéficiaient du supplément du revenu garanti ce qui donne à penser que les retraités de l'époque n'avaient pas beaucoup d'économies. Or, ce pourcentage a diminué depuis lors ce qui est en partie attribuable à l'introduction du régime de pensions du Canada et du régime des rentes du Québec, en partie à la multiplication des régimes de retraite privés et enfin à d'autres formes d'épargne privée, notamment les REER. Cependant, il n'y a pas encore eu de diminution appréciable. Si vous examinez les statistiques courantes, vous constaterez que la proportion de personnes âgées qui touchent le SRG reste toujours légèrement inférieure à 50 p. 100. Il y a donc eu diminution, mais elle est faible.

Toutefois, parmi l'ensemble de ceux qui touchent le SRG maintenant, une plus faible proportion d'entre eux touchent le montant complet du SRG qu'il y a dix ou quinze ans, ce qui signifie que nombre d'entre eux ont des sources de revenus privées. Une tendance se dessine donc dans le sens que vos décrivez. Or, le mouvement reste relativement lent. Comme vous le savez, la réforme du système des pensions privées se met en place lentement depuis dix ans et quand elle sera achevée, il est probable que nous constaterons des améliorations additionnelles. De fait, certaines publications que je serais ravi de vous faire parvenir vous donneraient une bonne idée de l'équilibre cotisants-retraités des régimes privés. La situation s'est effectivement améliorée, mais pas de façon significative.

**M. Dorin:** Depuis vingt ans, nous devons aussi tenir compte d'un autre changement, à savoir la participation des femmes à la main d'oeuvre active. Des statistiques publiées ces dernières semaines—et je ne sais pas au juste par qui mais j'imagine que c'était par Statistiques Canada—illustrent bien ce phénomène. J'imagine qu'il faut aussi tenir compte de cet élément qu'est le taux de participation plus élevé qui fait en quelque sorte contrepois au vieillissement de la population et au rajeunissement des actifs.

Avez-vous une idée du niveau de saturation, si je puis m'exprimer ainsi ? Pouvez-vous nous dire à quel niveau, nécessairement inférieur à 100 p. 100, le taux de participation à la main d'oeuvre active se stabilisera ? Est-

[Texte]

of these other factors? They suggest work needs to be done or there needs to be consideration of a public policy response in some way to affect what is normally going to happen.

**Ms Maxwell:** The participation rate at the moment is running at around 68%. That is composed of a somewhat lower rate for women and a somewhat higher rate for men. But the rate for women and the rate for men have been converging. The rate for men has been falling very slowly in the last decade or more, while the rate for women has been rising fairly swiftly.

I am not sure anybody has the answer to where that equilibrium point is, but I think we can be fairly confident the rate for women will probably never exceed the rate for men, and as the two approach, the rate of change will probably slow down. Certainly there are countries such as Sweden where the rate of participation by women is considerably higher than it is here in Canada. There is still upward room.

**Mr. Dorin:** I appreciate you are not a sociologist, but are there economic factors you think have a bearing on this? Is it simply sociological and people's preference for work? Is it the relative attractiveness of certain jobs? What economic factors do you think might impact on this?

**Ms Maxwell:** I think there are very strong economic forces that encourage second earners in the family to go out to work. It is because the family wants a higher standard of living, wants a better house or wants to own its own home, and it is therefore prepared to make the changes in family life that are associated with having both spouses work.

There are also combinations of social and economic factors, in the sense that you have a lot more single parents or high divorce rates, for example, which frequently put individuals who had no intention of going out to work in a situation where they have no choice. There certainly are a lot of people who have the preference and the career plan from the very beginning that they wish to work, but there are strong necessity pressures there as well.

**Mr. Dorin:** My final question comes back to the question of a growing or shrinking or aging population. That is the terms of immigration. I am going to think about this question first.

• 1640

**Mr. Cassidy:** I have just been reviewing what you have to say in the annual review with respect to the trade deal, and I note in fact in a positive way the concerns the council expressed over the problems in the areas of culture, of Canada's health-care system, of unemployment insurance, and of regional development. I think it is fair

[Traduction]

ce que cela se répercutera sur certains de ces autres facteurs? Il est manifeste qu'il faudra élaborer une politique publique pour influencer en quelque sorte les tendances normales.

**Mme Maxwell:** À l'heure actuelle, le taux de participation se situe aux environs de 68 p. 100. Le taux de participation des femmes est légèrement plus faible et celui des hommes légèrement plus élevé. Toutefois, sur un graphique les deux lignes convergent. Le taux de participation des hommes chute très lentement depuis dix ans environ alors que le taux de participation des femmes augmente assez rapidement.

Je crains que personne ne sache dire exactement où se situe le point d'équilibre mais nous pouvons dire, sans trop risquer de nous tromper, que le taux de participation des femmes ne dépassera probablement jamais le taux de participation des hommes et, qu'au fur et à mesure que l'écart se rétrécira, le taux de changement ralentira. Dans certains pays, dont la Suède, le taux de participation des femmes est sensiblement plus élevé qu'ici, au Canada. Il pourra encore progresser.

**M. Dorin:** Je sais bien que vous n'êtes pas sociologue mais y a-t-il des facteurs économiques qui ont une incidence sur cette tendance? S'agit-il d'un phénomène purement sociologique qui reflète la propension des gens à travailler? Est-ce attribuable à l'attrait relatif de certains emplois? D'après vous, quels facteurs économiques agissent sur cette tendance?

**Mme Maxwell:** Certaines forces économiques incitent effectivement le deuxième conjoint à entrer sur le marché du travail. Les ménages veulent améliorer leur niveau de vie, s'acheter une maison plus confortable ou devenir propriétaire de leur propre maison ils sont donc disposés à modifier les habitudes familiales pour que les deux conjoints puissent travailler.

Dans certains cas, les facteurs sociaux et économiques jouent en même temps; étant donné le nombre de familles monoparentales et le taux de divorces élevé, par exemple, certaines personnes se retrouvent obligées d'aller travailler alors qu'elles n'auraient pas autrement choisi de le faire. Il est certain que de nombreuses personnes ont, dès le départ, des projets de carrière et préfèrent donc prendre un emploi mais dans d'autres cas ce choix est imposé.

**M. Dorin:** Ma dernière question se rattache au vieillissement de la population et au rétrécissement de la population active. J'aimerais plus particulièrement vous poser, dans ce contexte, une question sur l'immigration mais je vais prendre quelques minutes pour y réfléchir.

**M. Cassidy:** Je viens de relire ce que vous dites dans l'Exposé annuel au sujet de l'accord de libre-échange et je note avec faveur les préoccupations exprimées par le Conseil à l'égard de la culture, du système canadien de soins de santé, de l'assurance-chômage et du développement régional. Le Conseil, je crois, estime que

## [Text]

to say the problem for the council is that the concerns it expressed are not satisfactorily answered by the October 4 agreement. If I can cite specifically—and I am almost surprised by this, and I think you should be surprised, George—the statement:

To be ratified, an accord must satisfy Canadians on a number of fronts.

1. In providing freer access to U.S. markets, it must take account of state and local barriers, as well as federal.

2. It must clearly identify areas of policy, trade, and investment that are non-negotiable, as well as domestic institutions, laws, and regulations that are beyond the reach of countervailing action.

3. It must contain clear definitions of subsidies that are countervailable, and of those that are not because they fall under the present GATT definitions of non-countervailable subsidies.

4. It should contain a dispute-settlement mechanism that would deal with trade irritants quickly and impartially.

I would like to suggest that the concerns you have expressed are extremely legitimate, but I think it is fair to say that Canadian industries, as Mr. Campeau has been finding out, face an enormous complex network of state and local barriers. The Americans complain about Investment Canada and about Canadian restraints on foreign investment, but then when anything approaching one tenth of a degree of Canadian penetration into the ownership of their industry occurs, they scream and they squawk in a way that makes us look calm.

Secondly, there has been no identification of the domestic laws, regulations, and institutions beyond the reach of countervailing action. Specifically the areas of health, unemployment, and regional development, as well as adjustment programs for workers affected by a trade deal, should such adjustment programs be instituted, have not been identified, and there is no guarantee that they might not be targeted by U.S. trade laws.

Thirdly, there are no clear definitions of subsidies, and we have been left wide open in that particular front.

Given all of that, it is clear that a dispute-settlement mechanism that as you say could deal with irritants quickly and impartially is not in place.

**The Chairman:** Why do you say it is clear? I mean, it is clear from your view point.

**Mr. Cassidy:** Well, let me ask Ms Maxwell to comment on those specific areas. Does the trade agreement adequately take account of state and local barriers? Does

## [Translation]

l'accord du 4 octobre n'a pas suffisamment tenu compte de ses préoccupations. J'aimerais vous citer un extrait—qui m'a étonné et qui devrait vous étonner aussi, George—à savoir:

Pour que les Canadiens acceptent de ratifier un accord, celui-ci devra les satisfaire dans un certain nombre de domaines.

1. En offrant un plus libre accès aux marchés américains, l'accord doit tenir compte des barrières qui existent au niveau des États et des localités, de même qu'au palier fédéral.

2. Il doit délimiter clairement les domaines des politiques, du commerce et de l'investissement qui ne sont pas négociables, ainsi que les institutions, les lois et les règlements intérieurs qui sont à l'abri de mesures de rétorsion.

3. Il doit définir avec précision les subventions qui sont passibles de droits compensateurs et celles qui ne le sont pas parce qu'elles sont conformes aux définitions actuelles du GATT des subventions non passibles de droits compensateurs.

4. Enfin, il doit prévoir un mécanisme de règlement des différends qui traiterait des sujets irritants de façon expéditive et impartiale.

J'estime que les préoccupations que vous exprimez sont tout à fait légitimes, mais il m'apparaît que les industries canadiennes, comme l'a constaté M. Campeau, se heurtent à un réseau très complexe de barrières érigées par les États et les localités. Les Américains se plaignent d'Investissements Canada et des limites imposées à l'égard des investissements étrangers, mais quand des entreprises canadiennes font mine d'acquiescer la propriété d'à peine un dixième de leurs industries, ils pestent et ils tempêtent au point de nous faire passer pour flegmatiques.

Ensuite, on n'a dressé aucune liste des lois, règlements et institutions nationales à l'abri des mesures de rétorsion. Plus particulièrement, on n'a mis à l'abri ni la santé, ni le chômage, ni le développement régional ni même les programmes d'adaptation à l'intention des travailleurs qui sont déplacés par l'accord commercial—si de tels programmes d'adaptation étaient un jour mis sur pied—et rien ne nous garantit qu'ils ne tomberont pas sous le coût des lois commerciales américaines.

Enfin, on ne trouve dans le texte de l'accord aucune définition claire de ce qui constitue une subvention et nous demeurons particulièrement vulnérables à cet égard.

Compte tenu de tout cela, il est manifeste qu'il n'existe aucun mécanisme de règlement des différends qui traiterait des sujets irritants de façon expéditive et impartiale, comme vous le dites.

**Le président:** Pourquoi dites-vous que c'est manifeste? C'est ce que vous pensez.

**M. Cassidy:** Enfin, permettez-moi de demander à M<sup>me</sup> Maxwell ce qu'elle en pense. L'accord commercial tient-il suffisamment compte des obstacles érigés par les États e

[Texte]

the trade agreement adequately identify such areas as regional development, health care, or UI, which it should be made clear are beyond the reach of countervailing action, as you indicate? Does the trade agreement contain clear definitions of subsidies that are not countervailable? If not, then does that lead the council to perhaps question its somewhat uncritical acceptance of the trade deal?

**Ms Maxwell:** Well, Mr. Cassidy, we will be dealing with all of those issues in the statement the council will be releasing in April in its evaluation of the trade agreement. I think it would probably be inappropriate for me to go through the details of those four criteria at this stage, but I will certainly be glad to discuss them with you once it is a public document.

**Mr. Cassidy:** Are you prepared to say though, that for an impartial observer, as I hope I would be accepted to be by Mr. Minaker, that looking at the criteria laid down—

**The Chairman:** Mr. Minaker was after me asking about how you got in bed with the Campeau Corporation.

**Mr. Cassidy:** Just a local business.

**The Chairman:** I mean, I have to know. Now you have Campeau there. I mean, he is only a small deal, 6.6 billion—

**Mr. Cassidy:** Mr. Chairman, I include you in this comment. You are obviously provoked by these comments of mine. You feel sensitive—

**The Chairman:** You are moving so far to the right here, I think you learned something in New Zealand.

• 1645

**Mr. Cassidy:** If Blenkarn will vote NDP, providing we bring in Roger Douglas on waivers, we will consider it.

**The Chairman:** Never mind. The Fraser Institute is bringing him in. You can join that one too.

**Mr. Cassidy:** I think I know when I am sidetracked on a question, Mr. Chairman. The point is you put up some pretty stiff standards of judgment, and in fact it is open to question whether the trade agreement in any way lives up to those standards of judgment. Is that a fair comment?

**Ms Maxwell:** I accept your question, but I would like to leave my answer until after we have released our statement.

**Mr. Cassidy:** In that case, I would like to go on to another area of questioning. What is the progress of your paper on international finance, and when do you expect that will be made available?

**Ms Maxwell:** Mr. Lazar is in charge of that project.

**Mr. Lazar:** With good luck, Mr. Cassidy, we will release it towards the end of the year.

[Traduction]

les localités? L'accord commercial précise-t-il clairement que les programmes en matière de développement régional, de soins de santé ou d'assurance-chômage sont à l'abri des mesures de rétorsion, comme vous le souhaitiez? L'accord commercial contient-il des définitions claires de ce qui constitue une subvention ne pouvant faire l'objet de droits compensatoires? Sinon, le Conseil est-il tenté de remettre en question son acceptation trop peu critique de l'accord commercial?

**Mme Maxwell:** Monsieur Cassidy, nous aborderons toutes ces questions dans l'évaluation de l'accord commercial qu'il publiera en avril. Il serait malvenu de ma part de commenter maintenant les aspects de ces quatre critères mais je serai ravie de le faire quand le document aura été rendu public.

**M. Cassidy:** Seriez-vous toutefois disposée à reconnaître, en tant qu'observatrice impartiale, qualité que vous reconnaitrez à M. Minaker, je l'espère, que, compte tenu des quatre critères énoncés. . .

**Le président:** M. Minaker m'a demandé comment vous en étiez venu à vous acquerir avec la Société Campeau.

**M. Cassidy:** C'est une entreprise locale, sans plus.

**Le président:** Il faut que je le sache. Après tout, M. Campeau négocie une simple transaction de 6,6 milliards de dollars. . .

**M. Cassidy:** Monsieur le président, ce que je dis vous vise aussi. Vous êtes manifestement piqué par mes commentaires. Vous vous sentez visé. . .

**Le président:** Vous voilà rendu tellement à droite que je suis tenté de croire que vous avez tiré des leçons de notre visite en Nouvelle-Zélande.

**M. Cassidy:** Si M. Blenkarn accepte de voter néo-démocrate à condition que nous consultations Roger Douglas sur les dispenses, nous y réfléchirons.

**Le président:** N'y songez pas. Ses services sont retenus par l'Institut Fraser auquel vous pourrez vous joindre.

**M. Cassidy:** Monsieur le président, je sais parfaitement quand on essaie de se dérober. Le fait est que vous avez énoncé des critères assez difficiles à respecter et qu'il y a lieu de se demander si l'accord commercial s'y conforme de quelque façon que ce soit. N'est-ce pas exact?

**Mme Maxwell:** Votre question est valable mais j'aimerais réserver ma réponse jusqu'à ce que notre rapport soit publié.

**M. Cassidy:** Dans ce cas-là, j'aimerais aborder une autre question. Où en est rendu votre étude des finances internationales et quand pensez-vous la publier?

**Mme Maxwell:** M. Lazar est responsable de ce projet.

**M. Lazar:** Si tout va bien, monsieur Cassidy, nous la publierons vers la fin de l'année.

[Text]

**The Chairman:** You cannot give us anything sooner than that? We are going to be dealing with a Breton Woods bill, and a great deal of concern has been raised in some quarters in connection with investments by the World Bank. Of course, we have concerns with our own banking system in terms of how far they are in the hole in connection with world debt. We cannot get it any sooner than that?

**Mr. Lazar:** Let me distinguish between a council statement which we hope would be out around the end of the year. I am not promising it. I am saying I am hoping. However, if your research staff have particular questions where we have data or information that might be helpful, we would certainly be glad to pass that along. If they get in touch with us and if we can help, we would be glad to do so.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Cassidy:** If it is possible to even bring some of your research forward, that would be very helpful, as far as the committee is concerned.

I read in the press today that the World Bank is considering taking some of its investments—some \$20 billion worth of investment—and putting that money into mortgage securities in the United States through the Ginny Mae or whatever that is called. I asked myself, in a world where the under-developed world is having desperate problems developing, where there is a debt crisis, where living standards have been falling not by 1% or 1.5% per annum—as has occurred in some industrial countries—but at catastrophic rates in some of those countries, for the World Bank to be taking funds that could be used in that kind of development and using them to assist the housing of a country that is one of the best housed in the world, to me that is totally perverse. People had better start saying that, including people in this country.

**Mr. Lazar:** I would not want to mislead the committee, Mr. Chairman. The focus of our work is not principally on the World Bank or related questions. We are focusing on the internationalization of the financial markets, the use of new instruments and how these may affect the Canadian economy.

**Mr. Cassidy:** Just a short question to you, Ms Maxwell. The Economic Council in the past—and the most recent review would indicate it is still the case—accepts that Canada is a mixed economy in which there is a fruitful and productive role for the private sector, the non-profit or co-operative sector, and the government sector. Is that correct?

**Ms Maxwell:** Yes, indeed.

**Mr. Cassidy:** Let me go on to my next question. I just wanted to get that on the record, Mr. Chairman.

**The Chairman:** You really agreed to that, did you?

[Translation]

**Le président:** Vous ne pouvez pas nous communiquer de résultats plus tôt que cela? Nous devons examiner le projet de loi sur les accords de Breton Woods et certains ont exprimé de sérieuses réserves quant aux investissements de la Banque Mondiale. Messieurs, nous nous préoccupons aussi vivement de notre propre système bancaire et de l'ampleur des pertes enregistrées sur les prêts au pays du Tiers monde. Ne pouvons-nous l'obtenir plus tôt que cela?

**M. Lazar:** Nous espérons que l'exposé de synthèse paraîtra vers la fin de l'année. Je ne vous le promets pas. Nous l'espérons. Toutefois, si vos attachés de recherche ont des questions précises à poser et que nous disposons de données ou de renseignements utiles, nous serons ravis de vous les communiquer. S'ils communiquent avec nous et que nous sommes en mesure de les aider, nous serons ravis de le faire.

**Le président:** Merci.

**M. Cassidy:** Ce serait très utile que vous communiquiez au Comité les résultats des recherches que vous avez déjà en main.

J'ai lu dans les journaux aujourd'hui que la Banque Mondiale envisage de consacrer environ 20 milliards de dollars à l'achat de titres hypothécaires américains, les fameuses Ginnie Mae. Je trouve impensable que la Banque Mondiale consacre à l'achat de titres hypothécaires d'un pays dont les habitants sont parmi les mieux logés au monde des fonds qui pourraient être utilisés à satisfaire des besoins criants des pays sous-développés, écrasés par l'endettement et où le niveau de vie a chuté, non pas de 1 ou 1,5 p. 100 par année comme dans certains pays industrialisés mais à un rythme catastrophique. Il est temps que les gens, y compris les Canadiens, en prennent conscience.

**M. Lazar:** Je ne voudrais pas induire le Comité en erreur, monsieur le président. Nos travaux n'ont pas porté principalement sur la Banque Mondiale ou autres questions connexes. Nous avons fait une analyse de l'internationalisation des marchés financiers, de l'utilisation de nouveaux instruments et des répercussions que cela pourrait avoir sur l'économie canadienne.

**M. Cassidy:** J'aimerais vous poser une courte question, madame Maxwell. Dans le passé—et le plus récent exposé annuel permet de croire qu'il en va toujours ainsi—le Conseil économique a reconnu que le Canada est une économie mixte dans laquelle le secteur privé a un rôle utile et productif à jouer au côté du secteur public et du secteur sans but lucratif ou coopératif. Est-ce exact?

**Mme Maxwell:** Effectivement.

**M. Cassidy:** Permettez-moi de passer à ma prochaine question. Je tenais à ce que cette réponse soit donnée publiquement, monsieur le président.

**Le président:** Vous avez vraiment accepté cela?

[Texte]

**Mr. Cassidy:** The third question is a very general question. The Economic Council of Canada is charged with providing advice to government and to legislators in general. In the forthcoming election, there is a problem I think for all parties in terms of looking forward. Some seem to have completely forgotten about that—notably the Liberal Party who are not represented today. I would like to ask you, Ms Maxwell, just to respond in general terms to these next three questions. I think it might be helpful.

In advising the legislators of Canada—Parliament—and looking forward into the 1990s, how would you summarize in economic terms the major challenges for Canada we are facing in the medium term, the major strengths and weaknesses of Canada in economic terms, and the priorities for government policy?

• 1650

**Ms Maxwell:** Those are all questions that are central to the mandate of the council and ones where we feel we should attempt to be constructive at all times, not just in the run-up to an election. In fact, we have commissioned a major exercise called our Visions Project, which just got under way at Christmas-time, where we have commissioned a series of papers with both international and Canadian experts. We are attempting to define the challenges portion of your question for the mid 1990s in a very precise way. That work will be reflected, in part at least, in our 25th annual review as well as in the ongoing work associated with that project.

I think the 25th annual review is a document where we try to identify the issues and the challenges and where we try to point at areas that we think are priorities for action. Again, I feel that is our ongoing role and we—

**Mr. Cassidy:** I appreciate that and obviously you bring some collective wisdom and you also consult the members of the council and that kind of thing. But you are here for your annual estimates review today and I would like to ask you that question today and ask you to give some answers, in shorthand if you will.

**Ms Maxwell:** Okay.

**Mr. Cassidy:** So can you respond to those questions now in the sense of you, as the chairperson of the council, what kind of responses would you give to those questions, given that you are not starting from a blank sheet at all.

**Ms Maxwell:** No, that is true, we are not starting from a blank sheet. If I can attempt to put together a quick set of answers, I think I would include basically the challenge in the industrial sense to improve our competitiveness, to move up the value-added chain so that we carve out a niche for Canada in a rapidly changing marketplace. That will require us to take the best possible advantage of the new technologies, to invest considerably in our human

[Traduction]

**M. Cassidy:** Ma troisième question est très générale. Le Conseil économique du Canada a pour mandat de fournir des conseils au gouvernement et au législateur. Au cours de la prochaine élection, les trois partis politiques devront se tourner vers l'avenir. Certains semblent l'avoir oublié complètement, notamment le Parti libéral qui n'est pas représenté ici aujourd'hui. J'aimerais vous demander, madame Maxwell, de donner une réponse générale aux trois prochaines questions. Vos réponses pourraient s'avérer utiles.

Pour aider les législateurs canadiens, le Parlement, à se tourner vers les années 1990, quels seront, d'après vous, les principaux défis économiques que le Canada devra relever à moyen terme? Quelles sont les principales faiblesses et les principales forces de l'économie canadienne? Quelles doivent être les priorités du gouvernement en matière de politique?

**Mme Maxwell:** Le mandat du Conseil englobe toutes ces questions auxquelles nous tentons toujours, et pas uniquement à la veille d'une élection, de fournir des réponses constructives. De fait, nous avons lancé, peu avant Noël, un projet d'envergure, «Perspectives canadiennes pour l'an 2000», dans le cadre duquel nous avons commandé une série d'analyses à des experts internationaux et canadiens. Nous essayerons de définir très clairement les défis dont vous parlez dans votre question et qui se présenteront vers le milieu des années 90. Les résultats de ce projet seront reflétés, du moins en partie, dans notre vingt-cinquième exposé annuel aussi bien que dans les travaux complémentaires au projet.

Dans notre vingt-cinquième exposé annuel, nous tentons de cerner les grandes questions et les défis et de dresser la liste des interventions jugées prioritaires. Je le répète, c'est là notre rôle premier et nous. . .

**M. Cassidy:** Je le sais très bien et vos travaux portent manifestement l'empreinte d'une sagesse collective et reflètent les contributions des membres du Conseil. Mais vous comparez aujourd'hui dans le cadre de l'examen des prévisions budgétaires du Conseil et j'aimerais vous poser cette question aujourd'hui et vous demander d'y répondre de façon aussi concise que possible.

**Mme Maxwell:** D'accord.

**M. Cassidy:** Vous qui êtes présidente du Conseil pouvez me dire comment vous répondriez à ces questions, compte tenu du fait que vous ne partez pas de la case zéro.

**Mme Maxwell:** Il est vrai que nous ne partons pas de la case zéro. Si je dois vous donner rapidement les réponses à votre série de questions, je mentionnerais les défis au niveau industriel qui sont essentiellement d'améliorer notre compétitivité, d'augmenter la valeur ajoutée de nos produits de façon que le Canada se taille une place sur un marché très mouvant. Pour y arriver, il nous faudra tirer le maximum des nouvelles technologies, consentir des

[Text]

resources, to help them to be the strongest possible contributors to the adaptation of the economy.

I also think that a big challenge for us is the question of regional balance. That is why we have work going on in that area. I feel I am being very cryptic here, but I think that is what you were looking for.

**Mr. Cassidy:** That is right.

**Ms Maxwell:** As far as the strengths and the weaknesses are concerned, I think the one that gives us most concern is the fiscal position of our governments, and the regional disparities which I mentioned a moment ago as being the challenge. In fact, sometimes one could mix things in the two categories.

On the strengths side, I would mention the human resource side, the adaptability of our work force and the richness of our resource base and the strength of our infrastructure as a country, although there are certainly areas where it needs to be upgraded.

I think if I can go back for a moment, I would underline on the weaknesses side, my concern. . . In our Visions Project we have a whole section on the adequacy of our decision-making institutions. The reason we have put that there is because of our concern about the need to break down some of the isolation of some groups in our society, to have more people committed to the direction in which the country is going and to avoid some of the conflicts that exist, whether you are talking about federal-provincial or business-labor, those kinds of issues.

• 1655

From that list one can then set up a list of priorities, which basically take you to the kinds of goals spelt out in the Economic Council of Canada Act. We are talking about how to achieve sustainable growth in an environment where we have some weaknesses and some strengths, moving toward a more equitable distribution of economic activity as well as of income in the country, which I suppose is another way of saying working towards regional balance.

If I had a chance to tailor those words a bit, I would not allow for so much duplication among the three categories. But certainly those are the issues that are very much on our mind.

**Mr. Cassidy:** I would like to come back to that point right away. I am not in essential disagreement with that. The one thing I might add about the strength we have in Canada relates to why so many people want to come to this country, and it is because, despite a rather bizarre climate from time to time, we do have a degree of social harmony and oddly enough institutional stability that makes it a decent place to be. That of course contributes to the strength in human resources too. When you look at what happens on the streets of Lebanon or of Belfast or of the West Bank or whatever, and the problems in other

[Translation]

investissements massifs au titre des ressources humaines pour qu'elles soient en mesure de contribuer au maximum à l'adaptation de l'économie.

Nous devons relever un autre très grand défi, à savoir celui de l'équilibre régional. Voilà pourquoi nous avons entrepris des travaux à cet égard. J'ai l'impression d'être très laconique mais c'est ce que vous vouliez, je crois.

**M. Cassidy:** C'est exact.

**Mme Maxwell:** En ce qui concerne les forces et les faiblesses de notre économie, je dirais que ce qui nous préoccupe le plus vivement c'est la position budgétaire de nos gouvernements, et le défi de la lutte contre les disparités régionales dont j'ai parlé il y a quelques instants. De fait, les deux catégories se recoupent souvent.

Côté forces, j'inscrirais nos ressources humaines, l'adaptabilité de notre main-d'oeuvre et la richesse de nos ressources et de notre infrastructure, quoi qu'il y a place à l'amélioration dans certaines régions.

Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter à ma liste des faiblesses. . . Notre projet «Perspectives canadiennes pour l'an 2000» portera notamment sur l'évaluation de l'adéquation de nos mécanismes décisionnels. Nous avons inclus cette composante parce que nous jugeons qu'il est essentiel d'assurer une plus grande participation de certains groupes de notre société, d'amener un plus grand nombre de personnes à s'intéresser activement à l'avenir du pays et d'éviter certains des conflits qui existent actuellement, qu'il s'agisse de conflits fédéraux-provinciaux ou patronal-syndical.

À partir de cette liste, il est possible de déterminer des priorités qui correspondent essentiellement aux objectifs énoncés dans la Loi sur le Conseil économique du Canada. Il s'agit de trouver les moyens d'assurer une croissance économique soutenue là où il existe à la fois des forces et des faiblesses, d'assurer graduellement une distribution plus équitable de l'activité économique et des revenus, ce qui revient à dire, j'imagine, d'assurer un meilleur équilibre régional.

Si j'avais le temps de préparer mes réponses, j'éliminerais énormément de recoupements entre ces trois catégories. Voilà toutefois les grandes questions qui retiennent notre attention.

**M. Cassidy:** J'aimerais revenir là-dessus tout de suite. Je ne trouve rien à redire sur l'essentiel. J'ajouterai toutefois que l'une des forces du Canada explique la volonté d'un si grand nombre de personnes de venir s'établir ici, malgré les caprices de notre climat, à savoir l'harmonie sociale et la stabilité, assez inexplicable, de nos institutions qui font qu'il fait bon vivre chez nous. Cela contribue bien sûr à la richesse de nos ressources humaines. Quand on sait ce qui se passe dans les rues du Liban ou de Belfast, en Cisjordanie ou dans d'autres pays ou encore quand nous entendons parler des mesures que prendra la Roumanie

[Texte]

countries, or hear about what Romania is doing to pay off its foreign debt right now, we have a lot going for us.

I come to that third question I had, which is on priorities. You spelled those out more as objectives—

**Ms Maxwell:** That is true.

**Mr. Cassidy:** —in referring back to the mandate of the Economic Council of Canada. May I put it in somewhat a different way: priorities for action. If you are the Deputy Minister of Finance and Economic Affairs, let us say, and your Minister in the new government in 1989 called you in and said, all right, what are the priorities for action you would recommend, bearing in mind the analysis we just had, what would be the priorities for action you would recommend?

**The Chairman:** Not as his deputy.

**Ms Maxwell:** I think there I would focus on some themes that have shown up in the council's recent publications in terms of actual actions by government to set the framework to meet these goals I have just discussed. For example, if you look at making technology work, we emphasized there the need to embrace the new technologies, to recognize them as being very positive, if properly managed, for economic growth and for the strengthening of the industrial base in Canada.

But to make the technology work effectively, one must ensure that you have a work force that is capable of using it. That involves a lot of challenges on the training side, where government has an important role to play. It also involves challenges in labour-management relations. There I do not think government can play a direct role, but potentially there is some leadership that could be provided in the qualitative sense.

Another set of issues flows from what we see as being the very strong challenges to the Canadian economy flowing from the changed world economy. A tremendous amount of industrial adaptation has to take place in Canada. We have described in our recent report on managing adjustment how there are so many government programs that actually retard the adaptation of the private sector but that really could be improved on considerably. It would make a really tough agenda for a new Minister of Finance to clean up those programs so they would provide support to individuals and to regions that are particularly weak or vulnerable in coping with the changes in industry that are required but at the same time not use programs that really discourage industry from taking the steps that are required.

• 1700

I think also that the council has given a strong message that it sees the need to reach outward in terms of trade policy, and that is certainly, in our agenda, not restricted at all to the bilateral trade agreement. We see that the multilateral negotiations are extremely important and we

[Traduction]

pour liquider tout de suite sa dette étrangère, nos attraits sont indéniables.

Cela m'amène à ma troisième question qui porte sur les priorités. Vous nous avez surtout parlé d'objectifs. . .

**Mme Maxwell:** C'est vrai.

**M. Cassidy:** . . . lorsque vous avez mentionné le mandat du Conseil économique du Canada. Je préférerais parler des actions prioritaires. Si vous étiez sous-ministre des Finances et des Affaires économiques, par exemple, et que le nouveau ministre, en 1989, vous convoquait et vous demandait quelles actions prioritaires vous lui recommanderiez, que lui répondriez-vous compte tenu de l'analyse que nous venons de faire?

**Le président:** Elle ne serait pas sous-ministre.

**Mme Maxwell:** Je mettrais l'accent sur certains des termes qui se retrouvent dans les publications récentes du Conseil et plus particulièrement sur les mesures concrètes que pourrait prendre le gouvernement pour faciliter la réalisation des objectifs dont je viens de parler. Par exemple, dans le document «le recentrage technologique», nous avons souligné la nécessité d'assimiler les nouvelles technologies, de reconnaître que, bien gérées, elles sont susceptibles de favoriser la croissance économique et de renforcer l'assise industrielle du Canada.

Or, pour que les technologies puissent être exploitées efficacement, il faut veiller à se doter d'une main-d'oeuvre apte à les utiliser. Cela implique des défis énormes au plan de la formation et là, le gouvernement a un rôle important à jouer. Cela implique aussi l'assainissement des relations patronales-syndicales. Si le gouvernement n'a pas de rôle direct à jouer à ce niveau, il peut néanmoins donner le ton au plan qualitatif.

L'économie mondiale en pleine mutation obligera l'économie canadienne à relever des défis de taille. L'industrie canadienne aura fort à faire pour s'adapter. Nous avons décrit, dans notre plus récent rapport intitulé «Sous les feux de la concurrence», comment un grand nombre de programmes gouvernementaux font obstacle à l'adaptation du secteur privé et souligné qu'ils pourraient être améliorés considérablement. Un nouveau ministre des Finances n'aurait pas la tâche facile s'il entreprenait de réformer ces programmes afin qu'ils permettent aux particuliers et aux régions particulièrement faibles ou vulnérables de survivre aux changements requis dans l'industrie tout en évitant de recourir à des programmes qui n'incitent pas, tout au contraire, l'industrie à prendre les mesures qui s'imposent.

Je crois, par ailleurs, que le Conseil a indiqué très clairement que le Canada doit, à son avis, adopter une politique commerciale tournée vers l'extérieur et qui ne soit pas limitée, loin de là, à un accord commercial bilatéral. Les négociations multilatérales nous apparaissent

[Text]

feel there is a role for a medium-sized nation, like Canada, to keep the momentum going in that area.

On the question of precise measures that would lead to regional balance, which is an item I mentioned several times earlier, I feel that we are not ready to be giving specific advice to governments at this point, but once we finish the project that is now under way some will be coming forward.

**Mr. Cassidy:** I want to thank the witness. All of that is very helpful. It is probably useful to get that on the record.

**Ms Maxwell:** Thank you.

**Mr. Minaker:** I agree. It was interesting, though, that my friend Mr. Cassidy I think a few months ago said something about when a "new NDP Minister of Finance" would ask the question. Today it was when a "new Minister" would ask the question. Whether or not that was a Freudian slip I do not know.

**Mr. Cassidy:** I am being non-partisan; that is all.

**Mr. Minaker:** Anyway, I cannot agree with my friend when he said that there is a bizarre climate at times in Canada. I think we have a pretty good climate in Canada—and I am sure a great climate. That is why people from around the world want to come to our country, and it is a great country to live in.

**Mr. Cassidy:** In human terms, yes. But any winter that goes on until March 29. . .

**Mr. Minaker:** I would like to ask Ms Maxwell again about the future working force in our country that will be the taxpaying citizens. Do you see maybe a pendulum occurring where at present there seems to be encouragement for people to retire early in life. . .? In fact, the golden handshake is being given out by corporations because of richness of pensions and so on. Do you foresee in the future maybe some kind of initiative for people to work longer in their life rather than retire at 55? That was mentioned in your answer to me earlier, and maybe the fact that there are two breadwinners in the family now. Also, do you feel that maybe the proposal that was made by our government to lower personal income taxes may encourage people to work a little longer because they will have more money in their pockets? Would you even maybe perceive in the future, to keep that employment going with the older population, that there might even be an initiative for an older employee to continue to work—in other words, a tax graduated so there might be a lower tax for somebody over a certain age to keep working?

I am just throwing these out as ideas, because I am still concerned by the fact that I can see that coming down the road, that we need people to work longer to pay taxes to handle the costs that are going to be out there.

**Mr. Dorin:** He is worried about somebody to pay for his pension when he starts receiving it.

[Translation]

très importantes et nous sommes d'avis qu'un pays de taille moyenne, comme le Canada, peut contribuer à maintenir l'impulsion en ce sens.

En ce qui concerne les mesures concrètes à prendre pour favoriser l'équilibre régional, dont j'ai parlé à maintes reprises déjà, j'estime que nous ne sommes pas encore en mesure de fournir des conseils précis aux gouvernements à cet égard. Quand nous aurons complété le projet en cours, nous le ferons certainement.

**M. Cassidy:** J'aimerais remercier notre témoin. Tout cela est très utile. C'est sans doute bien que tout cela soit consigné au compte-rendu.

**Mme Maxwell:** Merci.

**M. Minaker:** Je suis d'accord. J'ai noté avec intérêt, toutefois, que mon ami M. Cassidy a parlé aujourd'hui du moment où un «nouveau ministre» poserait la question alors qu'il y a quelques mois il avait dit un «nouveau ministre des finances néo-démocrate». Je ne sais pas s'il s'agit d'un simple lapsus.

**M. Cassidy:** Je ne fais pas de partisanerie, c'est tout.

**M. Minaker:** Quoi qu'il en soit, je ne suis pas d'accord avec mon ami lorsqu'il dit que le climat au Canada est parfois capricieux. Nous avons un assez bon climat au Canada et je dirais même un excellent climat. Voilà pourquoi des gens de partout au monde veulent venir s'établir ici et c'est un pays où il fait bon vivre.

**M. Cassidy:** En terme humain, oui. Mais un hiver qui dure jusqu'au 29 mars. . .

**M. Minaker:** J'aimerais, à nouveau, demander à M<sup>me</sup> Maxwell de nous parler de la future population active du Canada puisque les travailleurs sont aussi les contribuables. À l'heure actuelle on semble inciter les gens à avancer leur retraite; croyez-vous qu'il y aura un retour du balancier? De fait, les entreprises accordent des indemnités très généreuses à ceux qui prennent une retraite anticipée en raison justement de la richesse des pensions. Croyez-vous qu'à l'avenir les travailleurs seront incités à demeurer actifs plus longtemps plutôt que de prendre leur retraite à 55 ans? C'était un des éléments de la réponse que vous m'avez donnée plus tôt avec le fait que maintenant les deux conjoints travaillent. Par ailleurs, croyez-vous que la proposition du gouvernement d'abaisser les taux d'imposition des particuliers pourra inciter les gens à travailler un peu plus longtemps parce qu'ils auront davantage d'argent en poche? Croyez-vous que le gouvernement pourrait même envisager à l'avenir d'inciter les travailleurs plus âgés à demeurer actifs en réduisant leur taux d'imposition?

Ce sont des idées que je vous soumets parce que je demeure très préoccupé par l'idée qu'à l'avenir nous voudrions que les gens travaillent plus longtemps et continuent de payer des impôts pour couvrir les coûts additionnels.

**M. Dorin:** Il craint qu'il n'y ait plus personne pour payer sa pension quand il sera à la retraite.

[Texte]

**Mr. Minaker:** I am not counting on that. I have decided that I am not expecting a pension. I mean an old age security pension. I decided 10 or 15 years ago that I could not necessarily depend on old age security or the Canada Pension Plan. So I have my own pension plans that I am working on.

I just wondered if you think there may be a turnaround and a swing of the pendulum from early retirement to encourage people to work longer.

**Ms Maxwell:** As we discussed earlier, that does become a policy option when you see the impacts of an aging population really beginning to build up, as Mr. Lazar discussed with you earlier.

There is no question that you can probably have an influence on that as a result of tax policy. I am reluctant to give you any top-of-the-head comments at this point about exactly how that would work; but certainly I recall that in the study done for us by Beach, Boadway and Bruce, who are three professors at Queen's University, they looked at what they called the life cycle pattern of savings. We published that study in January, so I have not looked at it for awhile, but they basically show the different patterns of savings by different age groups, and then they try to analyse how different types of tax systems would alter the incentives to save at different age groups. Interestingly enough, there are a lot of tax changes one can make that will lead to different results for young people than for old people, depending on how they decide to maximize their own returns. That is something one could use to pursue your question, if indeed... I do not recommend that you try to read this study; it is very technical. But on the other hand, there are some insights there that could be used to analyse the question you have just raised.

• 1705

**Mr. Dorin:** I have two questions. I would like to go to your rural economic study—I have not seen anything of the conflicts from earlier this week—and ask whether or not there was anything in that data that might suggest an appropriate or inappropriate change in government policy vis-à-vis the way we have been supporting the agricultural sector. I had a number about a year ago that was something along the lines that in western Canada or Alberta or wherever, support to farmers through various programs amounted to about \$22,000 per farmer, not including the \$1 billion. In 1987—I have just asked to get a new number—it probably would be at least that much, which is a tremendous amount of money per farmer or per individual. Setting everything aside, all things being equal, we could support them—

**The Chairman:** They would be better off to quit farming, keep the \$22,000 and spend it.

**Mr. Dorin:** That may be correct. That is number one. But the real question I have is this. In these support

[Traduction]

**M. Minaker:** Je ne compte pas du tout là-dessus. Je me suis fait à l'idée de ne pas recevoir de pension. J'entends par là une pension de sécurité de la vieillesse. J'ai décidé, il y a dix ou quinze ans, que je ne pouvais pas nécessairement compter sur une pension de sécurité de la vieillesse ni même sur le régime de pensions du Canada. J'accumule donc mes propres revenus de pension.

Je me demande tout simplement si vous croyez qu'il y aura un retour de balancier et si nous inciterons les gens à renoncer à la retraite anticipée.

**Mme Maxwell:** Comme vous l'a dit M. Lazar un peu plus tôt, c'est une possibilité qu'il faut envisager quand on constate l'incidence que pourrait avoir le vieillissement de la population.

Il ne fait aucun doute que la politique fiscale peut être utilisée comme outil à cette fin. J'hésite toutefois à vous décrire au pied levé comment fonctionnerait un tel système. Je me souviens toutefois de l'étude faite par trois professeurs de l'université Queen, messieurs Beach, Boadway et Bruce, qui ont examiné ce qu'ils appelaient le cycle de l'épargne au cours de la vie. Nous avons publié cette étude en janvier. Ce qu'elle contient n'est pas très frais dans ma mémoire mais essentiellement, nous décrivons les diverses manifestations de l'épargne suivant les groupes d'âge et nous analysons comment divers régimes fiscaux sont susceptibles de modifier la proportion à l'épargne pour un groupe d'âge. Il est intéressant de constater que l'on peut faire toutes sortes de modifications fiscales qui auront des incidences diverses pour les jeunes et pour les vieux suivant la façon dont les uns et les autres décideront de maximiser leur rendement. Cette étude est donc une source d'analyse pour votre question... je ne vous recommande toutefois pas de la lire car elle est très technique. Néanmoins, elle contient des indications qui pourraient vous être utiles dans votre analyse.

**M. Dorin:** J'ai deux questions à poser. A propos de votre étude de l'économie rurale, je n'y ai pas trouvé les conflits dont on parlait au début de la semaine, et cela m'amène à me demander si elle contient des éléments qui pourraient suggérer l'opportunité d'une modification de la politique gouvernementale à l'égard du secteur agricole. Il y a environ un an, j'ai obtenu un chiffre prouvant que dans l'Ouest, en Alberta en tout cas, les programmes d'aide aux agriculteurs représentaient 22,000 dollars par agriculteur, sans tenir compte d'une somme d'un milliard de dollars. J'essaie d'obtenir un chiffre plus récent. En 1987, on pouvait dire que c'est au moins autant, ce qui est une somme appréciable par agriculteur. Mais laissons cet élément de côté et je me demande si on peut aider... .

**Le président:** S'ils quittaient la ferme, en gardant les 22,000 dollars, ils s'en trouveraient peut-être mieux.

**M. Dorin:** Sans doute. C'était ma première question. La véritable question que je veux poser est celle-ci: quelle

## [Text]

programs, how much of the program is in fact helping the rural economy or ending up in the rural economy, and how much of it is simply supporting the creditors, the financial institutions that may hold the mortgages on the land? It is anecdotal evidence; it is no secret that the farmers with the real problems are the ones with high levels of debt, land, or whatever. Those people who have land and no mortgage can obviously get along a lot better.

If we decide to put out a \$1-billion payment tomorrow to farmers again, could we just bypass the farmers with two-thirds of it and send it straight over to the banks that hold the mortgages? How much of it in fact is going directly to the creditors, and would that suggest, if you have any information, that we may want to look at some other policy responses? As brutal as it sounds, there are probably lots of situations where the farmer would be better off going bankrupt and starting again.

The land is not going to disappear. We can say it is brutal to the individuals in some cases; the fact is that they may never get out of the situation they are in anyway. But the land is not going to disappear. Somebody still has to be farming it, maybe the same people. We would be better off to take the shake-out some other way rather than basically funnelling this money through to continue to support overvalued or overmortgaged land, because that is what we are protecting. We are protecting the value of land as much as anything, from what I can see. It is a fairly broad question, but. . .

**Ms Maxwell:** Well, it is. It provokes many different thoughts in my head. First of all—

**Mr. Dorin:** I would not ask that question if I were from the farm; but I am from the city, so I think it is safe to.

**Ms Maxwell:** I realize that. Certainly the work we have done shows that more than 80% of net farm income on the Prairies this year will come from government transfers and not—

**The Chairman:** More than 80% of net farm income will come from government transfers.

**Ms Maxwell:** Yes.

**Mr. Minaker:** Could you say that again?

**Mr. Dorin:** How much of that will be the federal government?

**Ms Maxwell:** I cannot give you the breakdown between the two levels of government.

**Mr. Minaker:** In Manitoba, 95%.

**Ms Maxwell:** You are also quite correct to identify the problem—and this has come through very strongly in our study—that when times are good and prices are high, a lot of the benefits end up being capitalized in the value of the

## [Translation]

proportion des sommes dépensées à la mise en oeuvre des programmes d'aide aide-t-elle véritablement l'économie rurale, s'y trouve investie, et quelle proportion sert à défrayer les créanciers et les institutions financières qui consentent des prêts hypothécaires sur les terres? On sait très bien, et ce n'est un secret pour personne, que ce sont les agriculteurs qui ont une dette considérable qui éprouvent de véritables difficultés. Ceux qui ont des terres, qui ne sont pas hypothéquées, se débrouillent visiblement mieux.

Si nous décidons que demain nous allons de nouveau verser aux agriculteurs un milliard de dollars, pourquoi alors ne pas en remettre les deux tiers aux agriculteurs et acheminer le reste directement aux banques qui sont les créanciers hypothécaires? En fait, quelle somme va directement aux créanciers? Cela ne signifierait-il pas qu'il faudrait envisager d'autres politiques? Même si cette idée paraît brutale, il y a probablement bien des cas où l'agriculteur serait plus avancé s'il déclarait faillite et reprenait à zéro.

La terre ne va pas disparaître. Il est vrai que pour certains cette solution serait brutale, mais il se peut que ceux-là ne se tirent jamais du mauvais pas où ils se trouvent actuellement. Les terres par contre ne vont pas disparaître. Il faudra bien quelqu'un pour les cultiver, et ce pourrait être les mêmes gens. Il vaudrait peut-être mieux que l'on cherche une autre solution plutôt que de se borner à acheminer cet argent vers des biens surévalués, des terres hypothéquées à outrance, car ce sont bien les terres que nous voulons protéger. Nous voulons protéger la valeur, d'après ce que je peux constater. C'est une question assez vaste mais. . .

**Mme Maxwell:** En effet. Cela fait surgir plusieurs idées dans ma tête. Tout d'abord. . .

**M. Dorin:** Si j'étais agriculteur, je ne vous poserais pas cette question. Je suis un citoyen, et je peux donc me la permettre.

**Mme Maxwell:** D'après les calculs que nous avons faits, on constate que plus de 80 p. 100 du revenu agricole net pour les Prairies proviendront cette année des paiements de transfert du gouvernement et non. . .

**Le président:** Vous voulez dire que plus de 80 p. cent du revenu agricole net viendra du gouvernement?

**Mme Maxwell:** Oui.

**M. Minaker:** Pouvez-vous répéter ce que vous venez de dire?

**M. Dorin:** Quelle proportion viendra du gouvernement fédéral?

**Mme Maxwell:** Je ne sais pas quel est le partage entre les deux paliers de gouvernement.

**M. Minaker:** Au Manitoba, c'est 95 p. 100.

**Mme Maxwell:** Vous avez tout à fait raison quand vous décrivez le problème comme vous le faites et nous mettons bien l'accent là-dessus dans notre étude, mais en temps de vaches grasses, quand les prix grimpent, un

[Texte]

land. Then the problem is that when prices fall you should see a compensating fall in land prices, but that kind of disinflation process is extremely painful for both the institutions and the individuals involved in that sector.

• 1710

We feel the challenge for the council in developing its policy recommendations on the prairie farm economy is going to be first of all to focus on the longer-term viability of the prairie grain economy—policies that will be appropriate for the longer term but are sensitive to the high degree of distress in the prairie economy. We have now developed statistics that show the number of farms that are in financial distress; frankly, they are quite frightening,

I think we see the challenge ahead of us as being one that will allow us to rethink the safety-net system so that there is support there for the people who need it but not the kind of support that will discourage people from changing their approach to farming or from changing jobs, whether that means including off-farm income while they stay on the farm or actually leaving the farm. We also have to have a system that does not discriminate against efficient farmers, and that creates a program design problem that is quite painful and quite difficult for us.

A major element of the project, which is still in its earlier stages, is that there is a whole set of issues having to do with diversification of the whole prairie economy. What are the alternate uses of the land? Some of that will be farm-type diversification and others will be other types of economic development. In our study we will try to come up with some constructive advice that will help to deal with that whole set of issues. I think we will also try to come up with a set of suggestions that will help to dampen this tendency in the next upswing, when it comes, to lead to a rapid run-up in the cost of land, which then has such negative consequences for down the road, because given our analysis of the international market environment, there is no way we can insulate ourselves from the fact that this will be a very volatile marketplace and that grain prices in particular will continue this extraordinary boom-and-bust cycle.

**Mr. Dorin:** You see, in the city, for example, where I come from, we have the same thing happen in the non-farm sector. All the land prices go up, houses go up, vacant lands go up, real estate goes up, developers are making lots of money, and then the crash comes and they all get wiped out. Most of them go bankrupt; a few banks are blown out of the water, and there is a big shake-out. One of these days the balloon of the auto industry is going to pop and the same thing is going to happen in Toronto. The difference is that in the farm sector, for one reason or another, we seem to attack the problem in a different way. We try to maintain that overvalued land, which is at the

[Traduction]

grande part des bénéfices est immobilisée dans la valeur des terres. Ensuite, quand les prix chutent, on devrait s'attendre à une baisse correspondante du prix des terres, mais ce genre d'inflation à rebours est extrêmement douloureux pour les institutions comme pour les agriculteurs.

Pour le conseil, il s'agit d'établir des recommandations de politique concernant l'économie agricole des Prairies en posant pour premier objectif la viabilité à long terme de l'économie céréalière des Prairies. Il faut des politiques qui soient appropriées au long terme en tenant particulièrement compte de l'effondrement que connaît actuellement l'économie des Prairies. Nous avons préparé des statistiques indiquant le nombre des exploitations agricoles qui sont actuellement en difficulté financière grave et c'est affolant.

Dans ces conditions-là, il s'agit pour nous de repenser le réseau de sécurité financière afin d'aider les gens qui en ont besoin sans leur fournir une aide qui les dissuade de modifier leur approche ou encore de changer de secteur, c'est-à-dire une aide qui rendrait peu rentable un travail rémunéré à l'extérieur de la ferme, pendant qu'ils y vivent toujours, ou encore de quitter effectivement la ferme. Il faut aussi que notre régime ne soit pas discriminatoire à l'égard des agriculteurs efficaces et cela nous pose une difficulté épineuse dans la conception de notre programme.

Le projet vient de démarrer et un de ses éléments importants est l'étude de toute une gamme d'enjeux qui portent sur la diversification de l'ensemble de l'économie des Prairies. Quels usages autres qu'agricoles pourrait-on faire des terres ? Dans certains cas, on pourrait diversifier l'exploitation agricole et dans d'autres on pourrait se servir des terres à d'autres fins. Nous allons tâcher de fournir des conseils positifs pour englober l'ensemble de ces enjeux. Nous allons essayer d'offrir des suggestions afin de ralentir cette tendance qui veut qu'au moindre signe de reprise, le prix des terres grimpe en flèche, ce qui a des conséquences désastreuses plus tard, d'après ce que nous a permis de constater notre analyse des marchés internationaux. Il nous est impossible de refuser de reconnaître que le marché céréalière est très changeant, et que le prix des céréales en particulier continuera de varier en dents de scie de façon spectaculaire.

**M. Dorin:** Par exemple, dans la ville d'où je viens, on constate le même phénomène dans le secteur non agricole. Le prix des terrains grimpe, il y a des mises en chantier, les terrains vagues coûtent plus cher, les prix de l'immobilier gonflent, les promoteurs gagnent beaucoup d'argent, et ensuite, c'est la débâcle, et tout est englouti. La plupart des intéressés font faillite, et quelques banques en subissent les remous. Un beau jour, ce sera le ballon du secteur de l'automobile qui éclatera et il arrivera la même chose à Toronto. À cette différence-ci. Le secteur agricole, pour une raison ou pour une autre, semble aborder le problème de façon différente. Nous essayons de

*[Text]*

root of a lot of the farmers' difficult situations. That is not necessarily the case in the way we would attack the problem anywhere else. I guess that is as much for social and political reasons as any other, but certainly from an economic point of view I question how much value we are getting for our dollar of public expenditure when 80% of net farm income is being provided by the government.

**Mr. Minaker:** I have a supplementary question, Mr. Chairman, regarding the escalation of farmland prices. When I was in the provincial legislature, we went through a time when because of the unrest in Europe, particularly in West Germany, Italy, and so on, there was an interest by entrepreneurs from Europe to buy land. I know in Manitoba, and I think it probably overflowed into Saskatchewan and Alberta, they felt it safer to invest their money in land in Canada than they did in Europe. I know that had a pretty good impact in Manitoba in escalating the cost of land along with, at the time, the farms. This was in 1973 to 1981, when there was that interest of foreign investment. Did that not have an impact on the cost of land? It is still hanging out there because of what the farmers paid at that time to buy additional land or to retain it. Have you looked at that impact besides the fact that...? I do not think it relates to the urban location. The fact that they were around the urban area would have a separate impact. But we are talking about land that is 90 miles or 100 miles... but it is very good agricultural land.

• 1715

**Ms Maxwell:** We have not explored that specific issue, but we certainly have looked at the ownership structure of the prairie farm. Very few farms are what we would call corporate farms or absentee-owner farms. A lot of those are actually family-owned. It is a corporation set up by—

**Mr. Dorin:** Do you have a sharecropper living on them?

**Mr. Minaker:** What I meant was you had the ownership of lands changing, and you had the Europeans wanting to buy pockets of land. I know they knocked up the price of land \$700 an acre in Manitoba. So if somebody else wanted to buy the land instead of the Europeans, say a Canadian wanted to buy it, then they would have to match that price more or less, and that escalated it. They might still be owned as family units, but it had some impact.

**Ms Maxwell:** That could be. Because we have not examined the incidence of foreign ownership, if you want, I cannot really answer your question. I think we are very sensitive to this problem that land prices escalate. When a young man or a young family are ready to enter farming,

*[Translation]*

maintenir une valeur artificielle pour les terres, ce qui est à la base même des difficultés qu'éprouvent bien des agriculteurs. Ce n'est pas ainsi que l'on aborderait le problème dans un autre secteur. Il y a peut-être des raisons sociales ou politiques qui expliquent cela, mais d'un point de vue strictement économique, je me demande quelle valeur nous obtenons quand nos dépenses en deniers publics représentent 80 p. 100 des revenus agricoles nets.

**M. Minaker:** Monsieur le président, permettez-moi une question supplémentaire concernant l'escalade des prix des terres agricoles. Quand j'étais à l'assemblée législative provinciale, c'était à une époque où il y avait des troubles en Europe, notamment en République fédérale d'Allemagne et en Italie, et il intéressait vivement les entrepreneurs européens d'acheter des terres. On a pu constater cela au Manitoba, et c'était sans doute la même chose en Saskatchewan et en Alberta, car ils estimaient qu'il était plus sûr d'investir leur argent en achetant des terres au Canada plutôt qu'en Europe. Cela a eu pour le Manitoba le résultat de faire grimper le coût des terres, et en même temps celui des fermes. C'était entre 1973 et 1981, quand on s'intéressait à l'investissement étranger. N'est-ce pas là la source du coût élevé des terres? Cette escalade produit encore ses effets à cause de ce que les agriculteurs devaient payer quand ils voulaient agrandir leur exploitation ou la garder. Avez-vous étudié les choses sous cet angle...? Les mêmes conclusions ne pourraient pas s'appliquer à une région urbaine car il y a d'autres facteurs qui jouent quand il s'agit des terres situées à la périphérie des villes. Il s'agit ici de terres qui se trouvent à 90 milles ou à 100 milles... mais ce sont de très bonnes terres arables.

**Mme Maxwell:** Nous n'avons pas analysé ce facteur en particulier, mais nous avons certainement étudié la structure de la propriété d'une exploitation agricole des Prairies. Il y a très peu de ces exploitations qui seraient des fermes-sociétés ou des fermes à propriétaire absentéiste. Dans bien des cas, il s'agit d'exploitations familiales. Il s'agit d'une société établie... .

**M. Dorin:** Y a-t-il des métayers qui y vivent?

**M. Minaker:** Je voulais tout simplement signaler que la propriété des terres change de main et que les Européens souhaitent en acheter. Je pense que leur intervention a fait grimper le prix des terres au Manitoba de 700\$ l'acre. Autrement dit, si un Canadien voulait acheter des terres, il fallait offrir un prix approchant, et c'est ça qui explique le relèvement des prix. Les fermes sont peut-être toujours des exploitations familiales, mais ce facteur a eu une incidence.

**Mme Maxwell:** Peut-être. Parce que nous n'avons pas étudié l'incidence de la propriété étrangère, je ne peux pas vous répondre. Nous sommes très conscients du fait que le prix des terres grimpe. Quand un jeune homme ou une jeune famille décide de faire de l'agriculture, il doit

[Texte]

they face the barrier of having to pay the prices of the day. So really the highly indebted farmers, it is almost an accident of when they were born rather than being—

**The Chairman:** Have you replied to Premier Devine with respect to the scheme of land-leasing to bail out farmers he had hooked up through Peat Marwick and a real estate consultant out there?

**Ms Maxwell:** We will certainly be looking at questions of appropriate financing.

**The Chairman:** I will send you my analysis of it. It is the new method by which we created sharecroppers.

**Mr. Dorin:** The chairman sent a letter to the premier, which did not impress the premier.

**Ms Maxwell:** I would be interested to see a copy of your letter, Mr. Chairman.

**Mr. Cassidy:** Mr. Chairman, I think you are being critical of Premier Devine. The next thing we will know—

**The Chairman:** No holds barred here. We praise socialists like Roger Douglas and we—

**Mr. Cassidy:** You deal with an even hand.

**The Chairman:** We deal with an even hand.

**Mr. Cassidy:** I have one other question I want to raise here. I am not sure if you can answer this now, but the Conference Board has suggested that the impact of the trade agreement would be, among other things, to raise the federal deficit to the range of about \$40 billion on an annual basis, and it indicated that there is no way to avoid tax increases to compensate for the loss of tariff revenues on United States exports to Canada. I am sure you are familiar with that, and I am wondering if you can comment on whether your research yields something similar to those figures.

**Ms Maxwell:** I think the only thing I can say to that question at this point, Mr. Chairman, is I find that a surprising result.

**The Chairman:** I thought they were rather peculiar myself. You lose \$2 billion in tariff revenue, and you have a \$28 billion deficit that all of a sudden goes to \$40 billion, and you are doing your analysis showing a 76¢ dollar when the dollar is already 80¢. I do not really get it.

**Mr. Cassidy:** I have something else to raise, or to comment on, about the committee. I am sorry there is nobody here from the Liberal Party. Tomorrow we seem to be dealing with bank charges in the House.

**The Chairman:** We are cleaning up the in camera matter. I thought I should let you take a look at the proposal—

**Mr. Cassidy:** Yes, I have that.

**The Chairman:** —that we discussed yesterday in our meeting. That would be the way we would handle that whole issue in terms of an inquiry.

[Traduction]

franchir l'obstacle, celui du prix des terres. Pour ce qui est des agriculteurs très endettés, on peut dire que c'est un accident de naissance. . .

**Le président:** Avez-vous répondu au Premier ministre Devine qui offre un plan de cession-bail aux agriculteurs en difficulté, plan qu'il a élaboré avec Peat Marwick et un expert-conseil en immobilier?

**Mme Maxwell:** Nous allons certainement essayer de voir si le financement est sain.

**Le président:** Je vais vous envoyer l'analyse que j'en ai faite. C'est une nouvelle méthode qui créera des métayers.

**M. Dorin:** Le président a écrit au Premier ministre, mais sa lettre ne l'a pas beaucoup impressionné.

**Mme Maxwell:** J'aimerais lire cette lettre, monsieur le président.

**M. Cassidy:** Monsieur le président, je pense que vous critiquez ici le Premier ministre Devine. Très bientôt. . .

**Le président:** Il n'y a rien de tel ici car nous louangeons des socialistes comme Roger Douglas et nous. . .

**M. Cassidy:** Vous êtes très objectif.

**Le président:** En effet.

**M. Cassidy:** Je voudrais poser une autre question. Je ne sais pas si vous pourrez me répondre. Le Conference Board a affirmé que l'incidence de l'accord de libre-échange serait, notamment, une augmentation du déficit fédéral qui atteindrait 40 milliards de dollars annuellement et il explique cela parce qu'on ne voudrait pas augmenter les impôts pour compenser la perte des recettes que nous tirons des tarifs imposés aux exportations américaines au Canada. Je suis sûr que vous connaissez l'argument et j'aimerais savoir si les recherches que vous avez faites tendent à démontrer la même chose.

**Mme Maxwell:** Pour l'instant, je me bornerai à vous répondre que je trouve le résultat étonnant.

**Le président:** Moi aussi. Il y aurait une perte de 2 milliards de dollars en recettes tarifaires et soudainement le déficit passerait de 28 milliards de dollars à 40 milliards de dollars. D'autre part, l'analyse est faite à un moment où le dollar est à 76c., alors qu'on sait qu'il a déjà atteint 80c. Je ne comprends pas.

**M. Cassidy:** J'ai autre chose à dire à propos du comité. Je suis désolé qu'il n'y ait pas de représentant du Parti libéral. Demain, il sera question des frais de service bancaires à la Chambre.

**Le président:** Nous nous occupons de questions qui se discutent à huis clos. En effet, je pensais qu'il serait bon que vous regardiez la proposition. . .

**M. Cassidy:** Je l'ai.

**Le président:** . . . dont nous avons discuté hier en comité. Ce serait notre façon de résoudre toute cette question de mandat.

[Text]

[Translation]

• 1720

The suggestion accepted yesterday was that we would focus on the existing Bank Act and regulations, and that would give us enough scope to go into pretty well anything we wanted to, but the recommendations could be recommendations to a Minister to do something about changing the regulations you see.

**Mr. Cassidy:** I suggested we should also look at ways in which the banks' own policies and form of services might be changed.

**The Chairman:** That is all part of it, I would think. But the guts of it is what are you going to do about a thing; and the answer is, well, you can take a look at it.

Thank you very, very much for coming. It was excellent—a first-class presentation, as usual.

The meeting is adjourned.

Hier, nous avons convenu de discuter de la Loi actuelle sur les banques et ses règlements, ce qui nous donnerait toute latitude de couvrir les champs que nous souhaitons couvrir, mais dans nos recommandations, nous pourrions demander que le ministre envisage de modifier les règlements.

**M. Cassidy:** Je propose que nous cherchions des façons dont les politiques bancaires et les services bancaires offerts pourraient être modifiés.

**Le président:** Pour ma part, je pense que cela est couvert. Essentiellement, il s'agit de voir ce que l'on peut faire à cet égard, mais je pense qu'on peut très bien analyser la question.

Merci beaucoup d'être venus. Comme d'habitude, nous avons entendu un exposé de premier ordre. C'était excellent.

La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Economic Council of Canada:*

Judith Maxwell, Chairman;  
Ross Preston, Senior Research Director;  
Harvey Lazar, Deputy Chairman.

#### TÉMOINS

*Du Conseil économique du Canada:*

Judith Maxwell, présidente;  
Ross Preston, directeur principal;  
Harvey Lazar, président associé.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 149

Tuesday, March 29, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 149

Le mardi 29 mars 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

RESPECTING:

Bill C-118, An Act to amend the Customs Tariff

INCLUDING:

The Seventeenth Report to the House

CONCERNANT:

Projet de loi C-118, Loi modifiant le Tarif des  
douanes

Y COMPRIS:

Le Dix-Septième Rapport à la Chambre

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## ORDER OF REFERENCE

*Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Monday, March 28, 1988:*

The Order being read for the second reading and reference to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs of Bill C-118, An Act to amend the Customs Tariff;

Mr. Mazankowski for Mr. Wilson (Etobicoke Centre), seconded by Mr. Merrithew, moved,—That the Bill be now read a second time and referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

After debate thereon, the question being put on the motion, it was agreed to.

Accordingly, the Bill was read the second time and referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

*Clerk of the House of Commons*

## ORDRE DE RENVOI

*Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 28 mars 1988:*

Il est donné lecture de l'ordre portant deuxième lecture et renvoi au Comité permanent des finances et des affaires économiques du projet de loi C-118, Loi modifiant le Tarif des douanes.

M. Mazankowski, au nom de M. Wilson (Etobicoke-Centre), appuyé par M. Merrithew, propose,—Que ce projet de loi soit maintenant lu une deuxième fois et déféré au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

Après débat, cette motion, mise aux voix, est agréée.

En conséquence, ce projet de loi est lu une deuxième fois et déféré au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

ATTESTÉ

*Le Greffier de la Chambre des communes*

ROBERT MARLEAU

**REPORT TO THE HOUSE**

Wednesday, March 30, 1988

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs has the honour to present its

**SEVENTEENTH REPORT**

In accordance with its Order of Reference of Monday, March 28, 1988, your Committee has considered Bill C-118. An Act to amend the Customs Tariff, and has agreed to report it without amendment.

A copy of the Minutes of Proceedings and Evidence relating to this Bill (*Issue No. 149, which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

DON BLENKARN,  
*Chairman.*

**RAPPORT À LA CHAMBRE**

Le mercredi 30 mars 1988

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques a l'honneur de présenter son

**DIX-SEPTIÈME RAPPORT**

Conformément à son Ordre de renvoi du lundi 28 mars 1988, votre Comité a étudié le projet de loi C-118, Loi modifiant le Tarif des douanes, et a convenu d'en faire rapport sans modification.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages relatifs à ce projet de loi (*fascicule n° 149, qui comprend le rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

*Le président,*  
DON BLENKARN.

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 29, 1988  
(226)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:45 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, George Minaker, Marcel R. Tremblay (Québec-Est) and Norman Warner.

*Acting Member present:* Harry Brightwell for Bill Attewell.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director.

*Witness: From the Department of Finance:* Newton G. Darroch, Chief, Tariffs Division.

The Order of Reference dated Monday, March 28, 1988 being read as follows:

**ORDERED,**—That, Bill C-118, An Act to amend the Customs Tariff be referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

On Clause 1

The Witness made a statement.

Clause 1 carried.

Clauses 2 to 9 carried severally.

Schedule I carried.

Schedule II carried.

The Title carried.

Bill C-118 carried.

**ORDERED,**—That the Chairman report Bill C-118 to the House.

At 3:48 o'clock p.m., the Committee adjourned to the Hall of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 29 MARS 1988  
(226)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 45, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, George Minaker, Marcel-R. Tremblay (Québec-Est) et Norman Warner.

*Membre suppléant présent:* Harry Brightwell remplace Bill Attewell.

*Aussi présent:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche.

*Témoin: Du ministère des Finances:* Newton G. Darroch, chef, Direction des tarifs.

Lecture de l'ordre de renvoi du lundi 28 mars 1988 est donnée en ces termes:

**IL EST ORDONNÉ,**—Que le projet de loi C-118, Loi modifiant le Tarif des douanes, soit déféré au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

Article 1

Le témoin fait une déclaration.

L'article 1 est adopté.

Les articles 2 à 9 sont respectivement adoptés.

L'annexe I est adoptée.

L'annexe II est adoptée.

Le titre est adopté.

Le projet de loi C-118 est adopté.

**IL EST ORDONNÉ,**—Que le président fasse rapport, à la Chambre, du projet de loi C-118.

À 15 h 48, le Comité lève la séance.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, March 29, 1988

• 1543

**The Chairman:** This meeting is called in relation to Bill C-118, an act to amend the Customs Tariff Act.

Mr. Darroch, do you have a quick explanation of this bill before we get too rugged with it?

**Mr. Newton Darroch (Chief, Tariffs Division, Department of Finance):** The bill is very small. It represents business as usual on the tariff front.

The amendments were set out in a notice of ways and means motion, which the Minister of Finance tabled in the House February 10 as part of the budget. It has been the practice to amend the customs tariff in each budget to respond to the changing needs of the business community and individual importers, where responses require statutory action.

Most of the amendments implement requests from Canadian companies or individuals for elimination of tariffs on goods not produced in Canada. A few amendments are strictly technical. Some are to correct errors in the new harmonized system tariff, which came into effect January 1. Others ensure products entering Canada duty-free are not reclassified to dutiable provisions as a result of technological changes or other developments.

• 1545

None of these tariff changes is contentious. They will not affect any Canadian producers.

**The Chairman:** If there are no further questions for Mr. Darroch in connection with this bill, I will proceed to call the clauses.

Clauses 1 to 9 inclusive agreed to.

Annex 1 agreed to.

Schedule 2 agreed to.

**The Chairman:** Shall the preamble pass?

**Some hon. members:** Agreed.

**The Chairman:** Shall the title pass?

**Some hon. members:** Agreed.

**The Chairman:** Shall I report the bill to the House?

**Some hon. members:** Agreed.

**The Chairman:** Shall the bill be reprinted?

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 29 mars 1988

**Le président:** La séance d'aujourd'hui porte sur le projet de loi C-118, Loi modifiant le Tarif des douanes.

Monsieur Darroch, voulez-vous nous donner une brève explication du projet de loi avant que nous nous mettions à la tâche?

**M. Newton Darroch (chef, Division des tarifs, ministère des Finances):** C'est un tout petit projet de loi qui ne change pas grand-chose à la structure des tarifs.

Les amendements ont déjà été annoncés dans l'avis de motion de voies et moyens que le ministre des Finances a déposé à la Chambre le 10 février dans le cadre de son budget. La pratique veut que nous modifions le tarif des douanes chaque fois qu'un nouveau budget est déposé de manière à refléter l'évolution des besoins du secteur des affaires et des importateurs particuliers dans les cas où des mesures législatives s'avèrent nécessaires.

La majorité de ces amendements ont pour but de se rendre à la demande d'entreprises ou de particuliers canadiens pour ce qui est de supprimer les droits sur les biens importés. Certains de ces amendements sont d'ordre purement technique. Ils ont pour but de corriger des erreurs dans la nouvelle structure tarifaire qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier. D'autres encore ont pour but de s'assurer que les biens importés au Canada en franchise de droits ne seront pas reclassés de manière à être assujettis à des droits par suite de changements technologiques ou autres.

Ces changements aux postes tarifaires ne font l'objet d'aucune controverse. Ils ne toucheront pas les producteurs canadiens.

**Le président:** S'il n'y a plus d'autres questions à poser à M. Darroch au sujet du projet de loi, je passerai à l'étude article par article.

Les articles 1 à 9 inclusivement sont adoptés.

L'annexe 1 est adoptée.

L'annexe 2 est adoptée.

**Le président:** Le préambule est-il adopté?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Le titre est-il adopté?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Puis-je faire rapport du projet de loi à la Chambre?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Peut-on réimprimer le projet de loi?

---

*[Texte]***Some hon. members:** Agreed.**The Chairman:** The meeting is adjourned.*[Traduction]***Des voix:** D'accord.**Le président:** La séance est levée.

---



*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

---

WITNESS

*From the Department of Finance:*

Newton G. Darroch, Chief, Tariffs Division.

TÉMOIN

*Du ministère des Finances:*

Newton G. Darroch, chef, Direction des tarifs.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 150

Tuesday, April 12, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 150

Le mardi 12 avril 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## ORDER OF REFERENCE

*Extract from the Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on Finance and Economic Affairs of Thursday, March 24, 1988:*

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Standing Committee on Finance and Economic Affairs announces that it will investigate

## CHARGES FOR PERSONAL FINANCIAL SERVICES

Witnesses will be called at the discretion of the Chair, and the Committee will review representations concerning the adequacy of Section 201 of the *Bank Act* and regulations thereunder, to determine whether:

- (a) present regulations ensure that the customer has sufficient knowledge of charges for the keeping of an account;
- (b) posting a notice in a readily accessible place in the branches of a bank is a fair and reasonable way of notifying customers of changes in charges for the keeping of an account;
- (c) any new charges for the keeping of an account can be effected without prior consent of the customer in whose name the account is kept;
- (d) a right to written notification of changes in charges and a right to advance authorization of new charges can be waived by the customer;
- (e) current charges and recent changes in charges for the keeping of an account are reasonable and fair.

The purpose of this review is to determine whether Section 201 of the *Bank Act* and the regulations pursuant thereto are in need of revision. The increasing role of non-bank financial institutions in the provision of retail banking services, and the intended future application of Section 201 to these institutions is recognized.

ATTEST

MARIE CARRIÈRE  
Clerk of the Committee

## ORDRE DE RENVOI

*Extrait des Procès-verbaux du Comité permanent des finances et des affaires économiques du jeudi 24 mars 1988:*

Conformément au mandat qui lui est confié en vertu du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité permanent des finances et des affaires économiques annonce qu'il examinera les

FRAIS D'ADMINISTRATION DES SERVICES  
FINANCIERS PERSONNELS

Des témoins seront appelés à comparaître à la discrétion du président, et le Comité examinera les points de vue qui lui seront soumis relativement à l'article 201 de la *Loi sur les banques* et au Règlement établi en conséquence, afin de voir:

- a) si la réglementation permet au client d'être suffisamment informé des frais de tenue d'un compte;
- b) si l'affichage d'un avis dans un endroit facilement accessible d'une succursale bancaire constitue une façon appropriée et raisonnable d'informer les clients des modifications de frais de tenue d'un compte;
- c) si de nouveaux frais de tenue d'un compte peuvent être exigés sans le consentement préalable du client au nom de qui le compte est tenu;
- d) si le client peut renoncer à son droit d'être informé par écrit des modifications de frais et à celui d'autoriser au préalable l'imposition de nouveaux frais;
- e) si les frais courants et les changements apportés récemment aux frais de tenue d'un compte sont justes et raisonnables.

Cet examen vise à établir s'il y a lieu de réviser l'article 201 de la *Loi sur les banques* et le Règlement établi en conséquence. On veut ainsi tenir compte du rôle grandissant des institutions financières non bancaires dans la prestation des services bancaires au détail, ainsi que de la proposition d'application de l'article 201 à ces institutions.

ATTESTÉ

Le greffier du Comité  
MARIE CARRIÈRE

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

TUESDAY, APRIL 12, 1988  
(227)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:20 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, W. Paul McCrossan, George Minaker, Aideen Nicholson and Norman Warner.

*Acting Members present:* David Dingwall for Raymond Garneau and John Rodriguez for Michael Cassidy.

*Other Member present:* Michel Champagne (Champlain).

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas and Richard Domingue, Research Officers.

*Witnesses: From the Consumers' Association of Canada:* Sally Hall, President; Tom Delaney, Member, Economic Issues Committee; Bob Best, Senior Policy Researcher; Kathleen Stephenson, Director of Association Policy. *From le Service d'aide au consommateur:* Madeleine Plamondon, President; Mario St-Pierre, Researcher.

The Committee's Order of Reference under Standing Order 96(2), dated March 24, 1988, being read as follows:

**ORDERED,**—That, in accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Standing Committee on Finance and Economic Affairs announces that it will investigate

**CHARGES FOR PERSONAL FINANCIAL SERVICES**

Witnesses will be called at the discretion of the Chair, and the Committee will review representations concerning the adequacy of Section 201 of the *Bank Act* and regulations thereunder, to determine whether:

- (a) present regulations ensure that the customer has sufficient knowledge of charges for the keeping of an account;
- (b) posting a notice in a readily accessible place in the branches of a bank is a fair and reasonable way of notifying customers of changes in charges for the keeping of an account;
- (c) any new charges for the keeping of an account can be effected without prior consent of the customer in whose name the account is kept;

**PROCÈS-VERBAL**

LE MARDI 12 AVRIL 1988  
(227)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 20, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Bill Attewell, Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, W. Paul McCrossan, George Minaker, Aideen Nicholson et Norman Warner.

*Membres suppléants présents:* David Dingwall remplace Raymond Garneau; John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Autre député présent:* Michel Champagne (Champlain).

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas et Richard Domingue, attachés de recherche.

*Témoins: De l'Association des consommateurs canadiens:* Sally Hall, présidente; Tom Delaney, membre, Comité chargé d'étudier les questions économiques; Bob Best, chargé de recherche principal en matière de politique; Kathleen Stephenson, directeur des politiques de l'Association. *Du Service d'aide au consommateur:* Madeleine Plamondon, présidente; Mario St-Pierre, chargé de recherche.

Lecture de l'ordre de renvoi du Comité, en date du 24 mars 1988, en vertu des dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, est donnée en ces termes:

**IL EST ORDONNÉ,**—Que conformément au mandat qui lui est confié en vertu du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité permanent des finances et des affaires économiques annonce qu'il examinera les

**FRAIS D'ADMINISTRATION DES SERVICES FINANCIERS PERSONNELS**

Des témoins seront appelés à comparaître à la discrétion du président, et le Comité examinera les points de vue qui lui seront soumis relativement à l'article 201 de la *Loi sur les banques* et au Règlement établi en conséquence, afin de voir:

- a) si la réglementation permet au client d'être suffisamment informé des frais de tenue d'un compte;
- b) si l'affichage d'un avis dans un endroit facilement accessible d'une succursale bancaire constitue une façon appropriée et raisonnable d'informer les clients des modifications de frais de tenue d'un compte;
- c) si de nouveaux frais de tenue d'un compte peuvent être exigés sans le consentement préalable du client au nom de qui le compte est tenu;

- (d) a right to written notification of changes in charges and a right to advance authorization of new charges can be waived by the customer;
- (e) current charges and recent changes in charges for the keeping of an account are reasonable and fair.

d) si le client peut renoncer à son droit d'être informé par écrit des modifications de frais et à celui d'autoriser au préalable l'imposition de nouveaux frais;

e) si les frais courants et les changements apportés récemment aux frais de tenue d'un compte sont justes et raisonnables.

The purpose of this review is to determine whether Section 201 of the *Bank Act* and the regulations pursuant thereto are in need of revision. The increasing role of non-bank financial institutions in the provision of retail banking services, and the intended future application of Section 201 to these institutions is recognized.

Cet examen vise à établir s'il y a lieu de réviser l'article 201 de la *Loi sur les banques* et le Règlement établi en conséquence. On veut ainsi tenir compte du rôle grandissant des institutions financières non bancaires dans la prestation des services bancaires au détail, ainsi que de la proposition d'application de l'article 201 à ces institutions.

The Chairman authorized that newspapers clips sent by the readers of the *Toronto Sun* to Mr. Garth Turner in relation to the Committee's consideration of Charges for personal financial charges be filed as exhibits with the Clerk of the Committee (*Exhibit "FNCE-1"*).

Le président permet que les découpages de journaux qu'ont faites parvenir les lecteurs au *Toronto Sun* à M. Garth Turner au sujet de l'étude, par le Comité, des frais d'administration des services financiers personnels, soient déposées chez le greffier du Comité à titre de pièces justificatives (*Pièce «FNCE-1»*).

Sally Hall, from the Consumers' Association of Canada, made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

Sally Hall, de l'Association des consommateurs du Canada, fait une déclaration préliminaire, puis elle-même et les autres témoins répondent aux questions.

Simon de Jong moved,—That, John Rodriguez be now heard.

Simon de Jong propose,—Que John Rodriguez soit maintenant entendu.

And the question being put on the motion, it was negated by a show of hands: Yeas: 3; Nays: 4.

Puis la motion est mise aux voix et rejetée par vote à main levée: Pour: 3; Contre: 4.

At 4:16 o'clock p.m., the sitting was suspended.

À 16 h 16, le Comité suspend les travaux.

At 4:32 o'clock p.m., the sitting was resumed.

À 16 h 32, le Comité reprend les travaux.

Questioning of the witnesses from the Consumers' Association of Canada resumed.

Le Comité reprend l'interrogatoire des témoins de l'Association des consommateurs du Canada.

At 5:05 o'clock p.m., the sitting was suspended.

À 17 h 05, le Comité suspend les travaux.

At 5:08 o'clock p.m., the sitting was resumed.

À 17 h 08, le Comité reprend les travaux.

Madeleine Plamondon, from *le Service d'aide au consommateur*, made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

Madeleine Plamondon, du *Service d'aide au consommateur*, fait une déclaration préliminaire, puis elle-même et l'autre témoin répondent aux questions.

At 6:10 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

À 18 h 10, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, April 12, 1988

• 1530

**The Chairman:** This is the commencement of our order of reference under Standing Order 96(2). We are going to be inquiring with witnesses called at the discretion of the Chair concerning:

1. the adequacy of Section 201 of the Bank Act and regulations thereunder to determine whether the present regulations ensure that the customer has sufficient knowledge of charges for the keeping of an account;
2. whether the posting of a notice in a readily accessible place in branches of a bank is a fair and reasonable way of notifying customers of changes in charges for the safekeeping of an account;
3. whether any new charges for the keeping of an account can be effected without prior consent of the customer in whose name the account is kept;
4. whether the right to written notification of changes in charges and the right to advanced authorization of new charges can be waived by a customer;
5. whether the current charges and recent changes in charges for the keeping of an account are reasonable and fair.

I have received quite a few requests from individuals to appear on the consideration of charges for personal and financial services. In addition to that, I have received numerous letters, and so has the committee, from people all over the country, stating their concerns on this issue. The committee wants to address these concerns, and for that very purpose is holding public hearings throughout the next two weeks.

Members have agreed on the number of meetings to be carried out and on witnesses asked to appear. In the interest of time, given the committee's workload, it will not be able to see any individuals, but the committee will examine in detail the written submissions filed in the preparation of its report to the House of Commons.

Moreover, the Chair must also address the request made by Pierre Bourgeois, who filed with the Quebec Superior Court a motion for leave to file a class action on behalf of all of the clients of the major banks and caisses populaires of Quebec since 1981. It is the Chair's understanding from the court documents left by Mr. Bourgeois with the clerk of the committee that the motion will be heard on April 26.

Therefore, in the interests of justice, and given Mr. Bourgeois's decision to go before the court, the committee is in no position to interfere with the due process of law.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 12 avril 1988

**Le président:** Nous entamons les audiences conformément à notre ordre de renvoi, sous le régime du paragraphe 96(2) du règlement. Les témoins, retenus à la discrétion du président, nous aideront dans nos délibérations. Celles-ci auront pour but de voir:

1. si la réglementation issue de l'article 201 de la Loi sur les banques permet aux clients d'être suffisamment informés des frais de compte bancaire;
2. si l'affichage d'un avis dans un endroit facilement accessible d'une succursale bancaire constitue une façon appropriée et raisonnable d'informer les clients des modifications de frais de compte;
3. si de nouveaux frais de compte peuvent être exigés sans le consentement préalable du client;
4. si le client peut renoncer à son droit d'être informé par écrit des modifications de frais et au droit d'autoriser au préalable l'application de nouveaux frais;
5. si les frais courants et les changements apportés récemment aux frais de compte sont justes et raisonnables.

J'ai reçu différentes demandes de particuliers désirant comparaître devant le comité. De plus, j'ai reçu de nombreuses lettres comme d'ailleurs le comité, lettres provenant de tous les coins du pays, où la population nous fait comprendre ses préoccupations devant cette question. Le comité désire se pencher sur ces questions et c'est la raison pour laquelle il a décidé de tenir des audiences publiques au cours des deux prochaines semaines.

Les membres du Comité se sont entendus sur le nombre de réunions et sur les témoins qui comparaitront. Pour ne pas perdre de temps, étant donné la charge de travail du comité, nous ne pourrions recevoir des particuliers; cependant, le comité étudiera en détail les exposés écrits avant de faire son rapport à la Chambre.

De plus, la présidence doit également répondre à la demande présentée par M. Pierre Bourgeois qui a déposé devant la Cour supérieure du Québec une demande d'autorisation de recours collectif au nom de tous les clients des grandes banques et caisses populaires du Québec depuis 1981. Si le président ne se trompe, il semblerait d'après les actes de procédure que nous a communiqués M. Bourgeois, que sa demande fera l'objet d'une audience le 26 avril.

Par conséquent, dans l'intérêt de la justice et étant donné la décision de M. Bourgeois de se pourvoir devant les tribunaux, le comité ne voudrait en aucun cas faire

[Texte]

The committee will therefore not be hearing Mr. Bourgeois or his specific complaints because he has elected to use the courts as his avenue.

Our witnesses today commence with the Consumers' Association of Canada. Following them, we will have the *Service d'aide au consommateur*. Our witnesses start off with Sally Hall, president; Tom Delaney, member, economic issues; Bob Best, senior policy researcher; and Kathleen Stephenson, director of association policy.

**Mr. Attewell:** I wanted to make a motion to table a survey done by *The Toronto Sun*. I committed myself to bring this. I have some 2,000 replies from Calgary, Edmonton, and Toronto on a survey taken. I will obviously not read them all out, but I think it is fair to say about 98% of the respondents feel there is a problem in this area.

C.D. Evans, from Downsview, says he welcomes a public hearing on bank charges. In his opinion, it is highway robbery and we have no other option but to pay. Another one asks why the general public should have to pay for bank mistakes, etc.

**The Chairman:** Rather than read them all in, Mr. Attewell, can we take them as filed, and table them as they are?

**Mr. Attewell:** I just wanted to honour my commitment, Mr. Chairman, to bring them to the hearing. You can read them at your leisure tonight.

• 1535

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I do not know if you want to have a discussion now, but one of the things that concerns me is this. I heard you talk about the witnesses, and we said we do not want to hear from individual consumers. But look, we are hearing from the Canadian Bankers' Association tomorrow and then I understand we have a parade of each individual bank, literally. The Royal Bank is coming on Thursday, then this bank and that bank.

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, the committee decided in its meeting setting out these hearings that we would attempt to accommodate ourselves with public hearings for two weeks. We have a number of submissions in writing from people and we want to consider those, and we will. We are having a reasonable spread of witnesses, including governments and the government department and the regulator. Only two banks will be here. No trust company will appear, nor will any credit union appear, but both of their associations will appear.

I think you will find that the committee will be proceeding reasonably diligently, and I think we have a

[Traduction]

obstacle au déroulement normal de la justice. Par conséquent, nous n'entendrons pas M. Bourgeois qui a choisi de saisir les tribunaux.

Nos premiers témoins aujourd'hui sont les représentants de l'Association des consommateurs du Canada. Par la suite, nous aurons le Service d'aide au consommateur. Les premiers témoins sont M<sup>me</sup> Sally Hall, présidente de l'Association des consommateurs du Canada; M. Tom Delaney, membre, questions économiques; M. Bob Best, chargé de recherche senior, politique; et enfin, la directrice de la politique de l'association, M<sup>me</sup> Kathleen Stephenson.

**M. Attewell:** Je voulais présenter une motion afin de pouvoir déposer un sondage réalisé par le *Toronto Sun*. Je me suis engagé à le faire. Il y a ici quelque 2,000 réponses à ce sondage provenant de Calgary, Edmonton et Toronto. Je ne les ai évidemment pas toutes lues, mais il convient de dire qu'environ 98 p. 100 des répondants mentionnent un problème en ce domaine.

M. C.D. Evans de Downsview estime quant à lui que des audiences publiques sur les frais bancaires est une très bonne chose. À son avis, ces frais qui sont imposés à la clientèle sont ni plus ni moins du vol. Les consommateurs n'ont d'autre choix que de payer. Une autre personne interrogée pour ce sondage estime que la clientèle des banques ne devrait pas avoir à payer pour les erreurs commises par celles-ci.

**Le président:** Plutôt que de lire toutes ces lettres, monsieur Attewell, pourrions-nous peut-être les déposer et les considérer comme classées.

**M. Attewell:** Je voulais respecter mon engagement d'amener ces lettres à l'audience, monsieur le président. Vous pourriez les lire à votre aise ce soir.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, je ne sais si vous voulez avoir une discussion sur cette question maintenant, mais il y a quelque chose qui me préoccupe: vous avez dit en parlant de témoins que nous n'entendrions pas des particuliers. Cependant, nous entendrons les représentants de l'Association des banquiers canadiens demain, puis les banques une après l'autre. La Banque Royale comparaitra jeudi puis telle banque puis telle autre.

**Le président:** Monsieur Rodriguez, le Comité a décidé au cours de la réunion qui établissait les modalités des séances qu'il tiendrait des audiences pendant deux semaines. Nous avons reçu beaucoup d'exposés écrits que nous allons certainement étudier. Nous avons un éventail raisonnable de témoins, y compris des témoins provenant des différents gouvernements, du ministère et des organismes de réglementation. Il n'y a que deux banques qui comparaitront. Aucune compagnie de fiducie ne comparaitra, ni les caisses populaires. Elles seront représentées cependant par leur association.

Vous vous rendrez compte que le Comité étudiera toute cette question de façon assez rapide et je crois que

## [Text]

reasonable handle on this matter. Now, if you find as we go along that we should perhaps call someone else, there is probably some time in our program to do that. I would be delighted if we could have a private discussion on that matter later today to determine who you might have in mind. I have had a conference with Mr. McCrossan on this issue as well, and as I said, there is some time, depending on how hard the committee members want to work, to handle further representations.

I thought that rather than getting a host of people telling us about their individual complaints with an individual bank concerning individual charges we would be better off to look at the total problem and then, with the material we have from our research staff, be able to deal with the individual issues and come to some sort of decision on that. That is our view at this point.

**Mr. Rodriguez:** I have no problem with that, Mr. Chairman. I just wanted to make the point that also we will hear from the Canadian Bankers' Association. I do not want to hear individual banks come squealing here with their particular little saw that they want to saw off.

**Mr. Dorin:** You may want to hear from them because it remains to be seen who will do the most squealing.

**The Chairman:** Then without further ado, I want to call on Sally Hall and her group. Ms Hall, I rather enjoyed being with you on *Question Period* on this issue, so away we go.

**Ms Sally Hall (President, Consumers' Association of Canada):** Thank you very much, Mr. Chairman. If I may ask a question before I begin, how long do we have for our presentation?

**The Chairman:** We have one other witness, Ms Hall. I will have to cut you off at about 4.30 p.m. or 4.45 p.m., no later than that, because the other witness has to have some time. You have a fairly long brief here. Perhaps rather than reading the whole brief, you could quickly highlight it and we could get on to questions, because as you can see, I have a pretty fair panel of members here as well.

**Ms Hall:** I have a separate statement. I am not reading the brief.

Mr. Chairman and members of the committee, I am Sally Hall, the president of the Consumers' Association of Canada. With me today are Tom Delaney, an active member of our national economic issues committee; Kathleen Stephenson, director of association policy; and Robert Best, senior policy researcher.

Also, Mr. Chairman, I would like to apologize to the committee for our failure to provide a French version of this submission. I am sorry for the inconvenience this may cause, but Robert Best is fluently bilingual and will

## [Translation]

nous avons une bonne idée de ce que nous entreprenons. Si au fur et à mesure des audiences vous estimez que nous devrions inviter quelqu'un d'autre à comparaître, il y aura sans doute suffisamment de temps pour le faire. Je serais heureux d'avoir une discussion en privé sur cette question plus tard dans la journée pour déterminer ce que vous entendez proposer. J'ai eu un entretien avec M. McCrossan sur cette question également et comme je l'ai dit, si les membres du Comité veulent recevoir d'autres témoins, il n'en tiendra qu'à eux.

Plutôt que d'avoir des témoins qui viennent nous présenter leurs doléances contre telle ou telle banque, il conviendrait d'envisager la situation dans son ensemble pour pouvoir, grâce à l'aide que nous avons reçue de notre personnel de recherche, parvenir à une décision sur toutes ces questions. Pour le moment c'est comme cela que nous envisageons les choses.

**M. Rodriguez:** Cela me va très bien, monsieur le président. Je voulais simplement signaler que nous entendrons également les représentants de l'Association des banquiers canadiens. Je ne voudrais tout simplement pas que les différentes banques viennent nous faire la sérénade ici.

**M. Dorin:** Peut-être aimeriez-vous voir qui sérénade le mieux.

**Le président:** Sans plus tarder, je donne maintenant la parole à M<sup>me</sup> Sally Hall ainsi qu'à son groupe. Madame Hall, j'ai été heureux de participer avec vous à *Question Period* sur cette question.

**Mme Sally Hall (présidente, Association des consommateurs du Canada):** Merci, monsieur le président. De combien de temps disposons-nous?

**Le président:** Nous avons d'autres témoins, madame Hall, et je devrai vous interrompre vers 16h30 ou 16h45 au plus tard, pour permettre à ces autres témoins de participer à notre réunion. Vous avez un mémoire assez long et peut-être conviendrait-il de nous en donner les points saillants plutôt que de le lire au complet. Par la suite nous pourrions passer aux questions. Il y a beaucoup de membres qui désirent en poser.

**Mme Hall:** J'ai un exposé séparé, et je ne lirai donc pas mon mémoire.

Monsieur le président, distingués membres du Comité, je m'appelle Sally Hall et je suis présidente de l'Association des consommateurs du Canada. Les témoins qui m'accompagnent sont Tom Delaney, un membre actif de notre comité sur les questions touchant l'économie nationale; M<sup>me</sup> Kathleen Stephenson, directrice de la politique de l'association; et M. Robert Best, chargé de recherche senior en politique.

Nous nous excusons, monsieur le président, de ne pas fournir un exemplaire en français de notre exposé. Je regrette le dérangement que cela pourrait causer, mais Robert Best est parfaitement bilingue et il fera de son

[Texte]

do his best to answer any questions or clarify any points for any members of the committee speaking French.

[Traduction]

mieux pour répondre aux questions ou clarifier certaines choses à l'intention des membres francophones du Comité.

CAC applauds the House of Commons Standing Committee on Finance and Economic Affairs for providing a public forum to discuss the issue of bank service charges. We are very pleased to have the opportunity to express our concerns and make recommendations.

L'ACC applaudit l'initiative du Comité permanent des finances et des questions économiques de la Chambre des communes, qui a décidé de prévoir une tribune publique où l'on pourrait discuter de cette question des frais administratifs des banques. Nous sommes heureux par conséquent d'avoir la possibilité d'exprimer nos préoccupations et de faire quelques recommandations à ce sujet.

Consumers tell us they are tired of feeling as if they have had their pockets picked. The institutions have tapped into a lucrative source of revenue and appear willing to exploit it for all it is worth, leaving many consumers angry, bewildered and frustrated. After growing public dissatisfaction and the spectre of these government hearings, recent moves by the Royal Bank and the Bank of Montreal constitute an admission that consumers have legitimate complaints about service fees.

Les consommateurs nous disent qu'ils en ont assez de se faire exploiter. Les institutions ont puisé dans une source de revenu lucrative et semblent ne jamais vouloir s'arrêter, laissant consommateurs et consommatrices dans un état de colère, d'incompréhension et de frustration. Devant ce mécontentement, devant le spectre des audiences, la Banque Royale et la Banque de Montréal ont récemment décidé de prendre une initiative, admettant ainsi que les consommateurs ont des raisons valables de se plaindre de cette question des frais de service.

• 1540

The dominant hold Canada's largest chartered banks have on the financial marketplace has denied consumers the benefits of strong competition in service fees. In CAC's view, competition among financial institutions, not direct government regulation of rates, is the preferred way to guard against excessive bank service charges. Financial institutions must be required by government to inform consumers who need complete, accurate, and timely information in a standardized format to permit comparisons of fees and charges.

La mainmise extrême qu'exercent les plus grandes banque à charte du Canada sur le marché financier a privé les consommateurs de l'avantage de prix concurrentiels dans le domaine des frais d'administration. L'ACC estime que la concurrence entre institutions financières, et non l'intervention directe du gouvernement sous forme de réglementation des tarifs, représente la meilleure façon de se prémunir contre des frais excessifs. Le gouvernement devrait exiger que les institutions financières informent les consommateurs; ceux-ci ont en effet besoin de renseignements complets, précis et opportuns, sous une forme standardisée qui leur permette de faire des comparaisons entre les frais exigés par les différentes banques et autres institutions.

CAC believes the government cannot simply rely on the voluntary action by financial institutions. The role to undertake and continue such voluntary actions may be very strong under pressure of impending parliamentary hearings and media publicity, but be much weaker in quieter times.

L'ACC estime que le gouvernement ne peut se fier à une initiative volontaire de la part des institutions financières, celles-ci réagissant très bien sous la pression d'audiences parlementaires et de la publicité dans les médias mais beaucoup moins bien en d'autres temps plus calmes.

We recommend that bank service charges levied by all deposit-taking financial institutions be increased no more than once per year and that all such increases be instituted on the same date. A standard format should be developed by the federal officials in consultation with representatives of consumer groups and financial institutions.

Nous recommandons que les frais d'administration prélevés par toutes les institutions financières de dépôt ne puissent être augmentées plus qu'une fois par année et à la même date. Le gouvernement fédéral devrait également mettre au point une formule standardisée en consultation avec les représentants des groupements de consommateurs et les institutions financières.

The current schedule of charges should be prominently posted and sent directly to all customers of financial institutions. Further, we will urge that these same regulatory requirements apply to all provincially chartered deposit-taking institutions.

Le barème actuel des frais devrait être affiché bien en vue dans les institutions en question et envoyé directement à tous leurs clients. Nous recommandons également que les mêmes règlements s'appliquent à toutes les institutions de dépôt détenant une charte provinciale.

## [Text]

Consumers have complained to us about many service fees that annoy them. The most frequently mentioned complaint is the common practice of charging fees when an account is below a minimum balance. Those least able to afford this regressive fee are being penalized, as well as children who may make deposits twice a year when grandma sends them money at Christmas and their birthday. Equally onerous is the NSF charge-back where the victim is being penalized for having been given a bad cheque; in effect, he is penalized twice. We are recommending that these two charges be abolished.

Other service fees are also irritating and they include fees for withdrawals, fees for writing cheques, fees for transferring funds, for using one's account and even for not using it.

In recommendation 11, which is appended to our submission, we have listed service charges about which consumers frequently complain. Correspondence received by CAC suggest that the current bank practices for dealing with consumer complaints over service charges are arbitrary and hit or miss. Managerial discretion means in practice that the squeaky wheel gets the grease. This arbitrary approach to redress is not good enough.

In a 1982 statement to this committee, CAC argued that the banks should take steps to improve their handling of consumer complaints and recommended that each major bank appoint an ombudsman to hear consumer complaints and offer appropriate redress.

In a December 1987 document, Consumer Aid Services of Shawinigan made a number of proposals for the banks to improve their handling of consumer complaints. We endorse a number of these proposals.

We understand you will have SAC witnesses before you this afternoon and I will therefore not dwell on this area of concern in our presentation. We would however be pleased to answer questions pertaining to our recommendations contained in our submission and welcome questions now on any issues raised in our brief or which the committee would like to discuss. Thank you.

**Mr. McCrossan:** I would like to address your recommendation right away with respect to no charges on minimum balances. I have some sympathy with your intent. As was noted in the discussion paper we sent out, in the United States some 15 states have already legislated a requirement that banks offer a basic banking service package, such as a simple savings account or a simple checking account, without all the bells and whistles that come in terms of overdraft protection and such features, and that these accounts should not have the types of things you describe. They should be very low cost. Would that satisfy you, or are you advocating that minimum

## [Translation]

Les consommateurs et consommatrices se sont plaints de nombreux frais d'administration. La plainte la plus récente porte sur la pratique actuelle d'imposer des frais lorsqu'un compte n'a pas un solde minimum. Les personnes qui peuvent le moins s'offrir ce tarif régressif sont pénalisées de même que les enfants qui font peut-être des dépôts seulement deux fois par an, lorsque leur grand-mère leur envoie de l'argent à la Noël et à leur anniversaire. Le débit compensatoire exigé lors de l'émission d'un chèque sans provisions pénalise également la victime qui a reçu un tel chèque. En fait celle-ci est pénalisée à deux reprises. Nous recommandons que ces deux frais soient abolis.

D'autres frais sont également irritants, il s'agit notamment des frais de retrait, de chèque, de virement, d'utilisation du compte ou de non-utilisation de celui-ci.

À la recommandation 11, annexée à notre exposé, nous donnons une liste des frais qui font l'objet de plaintes fréquentes de la part des consommateurs et consommatrices. D'après la correspondance que nous avons reçue, la façon dont les banques répondent à l'heure actuelle aux plaintes des consommateurs concernant les frais de service est arbitraire et peu systématique. Ce sont les personnes qui se plaignent le plus qui obtiennent gain de cause. Cette façon arbitraire de rectifier la situation n'est pas suffisamment bonne.

Dans une déclaration faite devant le comité en 1982, l'ACC précisait que les banques devraient prendre des mesures afin d'améliorer la façon de répondre aux plaintes des clients et recommandait que les différentes grandes banques nomment un ombudsman qui entendrait les plaintes et rectifierait le problème.

Dans un document portant la date de décembre 1987, le Service d'aide au consommateur de Shawinigan présentait différentes propositions qui permettraient aux banques d'améliorer le règlement des plaintes des consommateurs. Nous appuyons un certain nombre de ces propositions.

Les témoins du SAC comparaitront devant vous cet après-midi et je n'aborderai par conséquent pas cet aspect de la question dans mon exposé. Je serai cependant heureuse de répondre aux questions qui porteront sur les recommandations que nous faisons dans notre exposé. Je suis à votre disposition. Merci.

**M. McCrossan:** J'aimerais tout de suite aborder une de vos recommandations, celle qui prévoit d'abolir les frais sur les soldes minimum. Je vois d'un bon oeil ce que vous recommandez. Comme on l'explique dans le document de travail que nous avons distribué, aux États-Unis, quelque 15 États ont déjà légiféré pour que les banques offrent un ensemble de services bancaires de base, comme un compte d'épargne simple ou compte de chèques qui ne comprend pas toute cette protection supplémentaire en cas de chèques sans provision, etc. Ces comptes devraient se conformer à ce que vous recommandez et les frais devraient être vraiment réduits. Seriez-vous satisfaite

[Texte]

service charges should not be allowed on any size account? For the sophisticated investor who is running a high daily interest account and getting a high return, I do not know why those investors should not pay a fee when the account is at a minimum level. But it seems to me that you are really talking about the average, simple consumer with limited needs.

• 1545

**Ms Hall:** That is the person we are addressing, as well as the children. They are not being encouraged to save if they must have \$200 in that account. When they go to put more money in the account, they find they have only \$198 in the account.

**Mr. McCrossan:** Last week the Bank of Montreal sent to the members an indication that they were going to introduce a basic chequing, a basic saving, and a children's account on May 1. I guess the details are not generally available to the public. I do not know if you followed that announcement, but would you support a committee recommendation that all banks be mandated to supply such basic service accounts?

**Ms Hall:** Yes.

**Mr. McCrossan:** If that were done, would you have a problem with the accounts with all the bells and whistles and the automatic transfers from Chargex and so on having minimum balance fees?

**Ms Hall:** We would still have a problem with fees for accounts that have bells and whistles.

**Mr. McCrossan:** Did you do any work at the Consumers' Association in terms of the total level of profits in the bank? Did you address the fairness issue, as to whether you think profits are too high or too low? Or are you strictly coming at it from the service charge issue?

**Mr. Tom Delaney (Member, Economic Issues Committee, Consumers' Association of Canada):** It is not just service charges, Mr. McCrossan. Clearly, the CAC recognized that banks, like every other corporation, are in business to make profits. It is a question of degree. It is a question of the problems that they have experienced in other areas of their business and the relationship between those problems and the increase in service charges, which of course has been vehemently denied by the Bankers' Association. Of course, we raised this question: Are the rules for banks different from the rules for retailers or manufacturers or farmers? I do not think so.

We recognize that the banks are in business to make profits. Essentially our position is that, in the case of the levy of service charges, they have clearly been excessive and widespread in areas that historically have never

[Traduction]

d'une telle situation ou préconisez-vous plutôt l'élimination complète de frais de services minimum pour tous les comptes? Je ne vois vraiment pas pourquoi les investisseurs très actifs qui ont un bon taux de rendement ne devraient pas payer de frais, par contre, quand leur compte est réduit au minimum. Mais il me semble que vous parlez du consommateur moyen qui dispose de moyens limités.

**Mme Hall:** C'est précisément au nom de cette personne que nous parlons, de même qu'au nom des enfants. Ceux-ci ne sont pas encouragés à épargner si les 200\$ qu'ils ont dans leur compte se transforment en 198\$ quelque temps plus tard.

**M. McCrossan:** La semaine passée la Banque de Montréal a fait savoir aux membres du comité qu'elle allait présenter le 1<sup>er</sup> mai un compte-chèques, un compte d'épargne ordinaires ainsi qu'un compte pour les enfants. Je suppose que les détails ne sont pas encore disponibles. Je ne sais si vous avez entendu parler de cette annonce, mais seriez-vous prête à appuyer une recommandation du comité prévoyant que toutes les banques soient obligées d'offrir des services de base de ce genre.

**Mme Hall:** Oui.

**M. McCrossan:** Si cela était garanti, verriez-vous une objection à ce que la banque impose des frais sur le solde minimum dans le cas des comptes offrant toutes sortes de services et ainsi qu'un transfert automatique de la carte Chargex, etc?

**Mme Hall:** Nous n'approuverions pas des frais pour les comptes offrant toutes sortes de services.

**M. McCrossan:** L'Association des consommateurs a-t-elle évalué le niveau de profits des banques afin de voir si ces profits sont trop élevés ou non? Ou peut-être n'envisagez-vous simplement que l'aspect des frais de service?

**M. Tom Delaney (membre du Comité sur les questions économiques, Association des consommateurs du Canada):** La question n'est pas simplement une question de frais de service monsieur McCrossan, car l'ACC reconnaît que les banques comme toutes autres sociétés sont en affaire pour réaliser des bénéfices. Ce qui nous importe, c'est la question de l'importance de ces frais, du rapport entre ceux-ci et les problèmes qui se posent dans les autres secteurs de ces institutions. Evidemment l'Association des banquiers canadiens a démenti catégoriquement le rapport entre ces problèmes et l'augmentation des frais de service et d'administration. Nous posons la question suivante: les règles qui s'appliquent aux banques sont-elles différentes de celles qui s'appliquent aux détaillants, aux fabricants ou aux agriculteurs? Personnellement, je ne le crois pas.

Nous reconnaissons que les banques sont en affaire pour réaliser des bénéfices. Notre position en ce domaine est claire: dans le cas des frais de service, nous estimons qu'ils sont tout à fait excessifs et généralisés dans des

*[Text]*

incurred service charges. As we have said, we are requesting specific rollbacks or elimination of a number. We also want ongoing monitoring by regulators of the levels and the rate at which rates are increased.

**Mr. McCrossan:** The majority of your recommendations had to do with disclosure, which is a central issue. Section 201 of the Bank Act says that a bank shall not directly or indirectly charge any sum for the keeping of account for the customer unless the charge is made by express agreement between the bank and the customer. Do you feel that the banks are living up to the Bank Act?

**Mr. Delaney:** They are clearly not living up to that. Let me add just a little bit of hard fact to what is happening. I have an application form for a bank, and I would like to read you the wording in very, very fine print on the back. This will give you an example of what people are facing here. This statement says in paragraph 3—

**The Chairman:** Could you identify the bank you are dealing with?

**Mr. Delaney:** Yes. It is the CIBC, the Canadian Imperial Bank of Commerce. This is an application form for one of their accounts:

I will pay the bank the monthly service charges set out in the application for establishing and operating my account. The charge may be debited from my account or any other accounts I have with the bank and may be charged in accordance with paragraph 5.

And paragraph 5 says:

From time to time the bank may, by giving notice in accordance with paragraph 6, amend this agreement, including an amendment to the amount of the key account monthly service charges in accordance with 6.

What does paragraph 6 say? Paragraph 6 says:

Any notice given by the bank shall be mailed or sent in any other way to any of my addresses appearing on the application, or to any other addresses kept by the bank in connection with the account, and will be effective on the fifth day after it is mailed or sent.

• 1550

This is scandalous, Mr. Chairman. This is scandalous, and it is the reason for our request that this committee carry the ball and we introduce changes in regulation. We cannot just have this highlighted at a time like this right now, where there is so much hype going on. We have to have changes in legislation that will require changes in service fees to be introduced uniformly once a year, with 30 days' written notice prior to the imposition, and that indeed the withdrawal from accounts of increased service

*[Translation]*

domaines où ces frais n'avaient jamais été imposés auparavant. Comme nous l'avons dit, nous demandons l'élimination d'un certain nombre de ces frais. Nous voulons également que les organismes de réglementation gouvernementaux surveillent leur niveau et leur taux d'augmentation.

**M. McCrossan:** La majorité de vos recommandations portait sur la question de la divulgation, question centrale. L'article 201 de la Loi sur les banques prévoit que la banque ne peut, directement ou indirectement au Canada, ni prélever ni recevoir une somme quelconque à titre de frais de compte, à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse entre la banque et le client. Estimez-vous que les banques respectent la Loi sur les banques?

**M. Delaney:** Pas du tout, et c'est clair. Et j'aimerais documenter ma réponse. J'ai devant moi une formule de demande provenant d'une banque. J'aimerais vous lire les petits caractères au dos de cette formule. Cela vous expliquera bien la situation. Au paragraphe 3. . .

**Le président:** Pourriez-vous identifier la banque dont il s'agit?

**M. Delaney:** Oui. Il s'agit d'une demande d'ouverture de compte de la Banque impériale canadienne de commerce.

Je m'engage à verser à la banque les frais de service mensuels prévus dans la demande d'ouverture et de maintien de mon compte. Les frais pourront être débités de mon compte ou de tout autre compte que j'ai auprès de la banque conformément au paragraphe 5.

Or, voici ce qu'on lit au paragraphe 5:

De temps en temps la banque peut, en donnant un préavis conformément au paragraphe 6, modifier cette entente, et modifier notamment les frais de service mensuels du compte-clé conformément au paragraphe 6.

Que prévoit le paragraphe 6? Il prévoit ce qui suit:

Tout avis donné par la banque sera envoyé notamment par la poste, à l'une de mes adresses figurant sur la formule de demande ou à toute autre adresse dont dispose la banque dans le cadre de ce compte et entrera en vigueur le cinquième jour après la date de l'envoi.

C'est tout à fait scandaleux, monsieur le président, et c'est la raison pour laquelle nous avons demandé que le comité fasse enquête et que l'on prévoie des changements dans les règlements. Il ne suffit pas de mentionner ce genre de choses à l'heure actuelle lorsque tout le monde est en ébullition. Il faut que la loi prévoie des changements qui se refléteront dans les faits: il faut qu'un tout changement dans les frais de service se fasse uniformément une fois par année avec un préavis écrit d'

[Texte]

charges does not take effect until after that 30-day period has expired.

**Mr. McCrossan:** Is there anything in that agreement that gives them the right to introduce a new service charge? The wording you indicated said they could change the existing service charges. We have had a number of people write to me talking about new service charges that had not appeared previously, and you mentioned them in your introductory remarks as well.

**Mr. Delaney:** There appears to be no way to... There might be some grounds here for... We have not looked at it in terms of legalese. We are concerned with the problems facing consumers in the marketplace.

**The Chairman:** Actually, that Bank of Commerce form you read is even more consumer-protective than the section in the regulation, which says a notification under subsection (1) or (2) shall be in writing or in the form of a notice posted in a regularly accessible place in the branches of the bank. There is no time limit on it at all. It presumably could be posted at 10 a.m. and effective at 10.01 a.m. the same day.

**Mr. Delaney:** Mr. Chairman, let me share a bit of an experience with you in this connection. I happen to have been invited to do an interview with the chairman of the bankers' association some time ago. I went in to try to get an updated version of what was available from the five major banks. Let me say they were not on display in the branch. I had to request them. They took some time to come up with the schedule of fees and service charges of those branches in virtually every bank.

I am saying clearly this is not good enough. We have to have a format, which is what we have requested, that would enable the consumer to make comparisons. If we have it uniformly once a year, that consumer will be able to look at what the other banks are offering for the package of services that is consistent with their particular profile of activity and make changes accordingly.

This is what we are saying. We do not want to mandate rates. We are saying let the marketplace decide. But to be able to make decisions, consumers would have to have the information to make a proper judgment.

**Mr. McCrossan:** In summary, then, you have made the statement that it is not good enough, and examples you have used suggest you feel the banks are not complying with the current Bank Act requirements for adequate disclosure.

**Ms Hall:** I had a call from a consumer who had had a savings account for say 25 years. He maintained a minimum balance. When he opened that account there was no service charge for maintaining a minimum

[Traduction]

30 jours et qu'aucune somme supplémentaire ne puisse être imposée avant l'expiration de cette période.

**M. McCrossan:** Avez-vous prévu des dispositions concernant le droit de prélever de nouveaux frais de service? D'après le libellé que vous avez lu, la banque peut modifier les frais de service existants. Différentes personnes nous ont écrit pour se plaindre de l'introduction de nouveaux frais qui n'existaient pas auparavant et vous en avez parlé dans votre exposé également.

**M. Delaney:** Il ne semble pas y avoir... Il y a sans doute un motif pour... Nous n'avons pas étudié cette question dans tous ses détails juridiques, nous nous préoccupons des problèmes auxquels ont à faire face les consommateurs et consommatrices sur le marché.

**Le président:** En fait, cette formule de la Banque de commerce dont vous nous avez donné lecture protège encore davantage les consommateurs que ne le fait l'article du règlement qui prévoit que tout avis prévu par les paragraphes (1) ou (2) devra se faire par écrit ou au moyen d'un avis affiché dans un endroit accessible dans les succursales. En fait, cet avis pourrait être affiché à 10 heures le matin et entrer en vigueur à 10h01 le même jour.

**M. Delaney:** Monsieur le président, j'aimerais vous faire part de mon expérience à cet égard. On m'avait demandé d'interviewer le président de l'Association des banquiers canadiens il y a quelque temps. J'ai essayé d'obtenir une version à jour des renseignements disponibles dans les cinq grandes banques. Je peux vous dire que rien n'était affiché dans les succursales. J'ai dû demander les renseignements. Dans presque toutes les banques, il a fallu quelque temps au personnel avant de pouvoir me communiquer le barème des frais et des frais de service.

Personnellement, j'estime que ce n'est pas suffisant. Il faut prévoir un système uniforme qui permettrait aux consommateurs de faire leurs propres comparaisons. Si nous avons un barème mis à jour une fois par année, les consommateurs pourront faire des comparaisons de banque à banque et choisir l'ensemble de services qui leur convient le mieux.

C'est par conséquent ce que nous préconisons. Nous ne voulons pas que quelqu'un décide des taux. Nous voulons au contraire que cela soit laissé au jeu du marché. Cependant, pour prendre des décisions, les consommateurs doivent disposer des renseignements voulus.

**M. McCrossan:** En résumé par conséquent, vous estimez que la situation n'est pas bonne et qu'à votre avis, les banques ne se conforment pas aux dispositions de la loi qui les régit et qui prévoit une divulgation adéquate.

**Mme Hall:** J'ai reçu un coup de téléphone d'un consommateur qui avait un compte d'épargne depuis 25 ans et qui veillait toujours à y garder un solde minimum. Lorsqu'il avait ouvert le compte, il n'existait pas de frais

[Text]

balance. Suddenly he goes in to put some money into an account that had been dormant for several years and he finds his amount has been reduced by about half because suddenly a service charge has been instituted and he was never notified.

**Mr. Bob Best (Senior Policy Researcher, Consumers' Association of Canada):** I was just going to say, Mr. Chairman, further to your remark, it is an important question whether or not the banks and other institutions are honouring the regulations. But the point is that even if an institution fully honours the regulation as it stands, it is not good enough, because the regulation is not good enough. That is why we are stressing the need for changing the regulation. It remains an important question, but even more important to us is the fact that those regulations just are not good enough.

**Miss Nicholson:** Mr. Chairman, I would like to thank the witnesses for appearing here today. I am sure we will all benefit from their experience.

I have a question about your statement in the middle of page 2, where you say the dominant hold Canada's largest chartered banks have on the financial marketplace has denied consumers the benefits of strong competition in service fees. From the information we have, it looks as though the service fees in trust companies and caisses-populaires are also in the same general range. So I wonder why you make this distinction between one kind of financial institution and another.

• 1555

The other thing I would be interested in is that you have stressed all through competition and service fees, but there is some evidence that financial institutions over the years have chosen to compete with each other more in terms of the interest rates they paid than in terms of making the service fees attractive, as we have moved to daily interest rates and so on. Do you have a view on that?

**Mr. Delaney:** We have indeed. However one measures it, the big five Canadian chartered banks control 75% to 80% of retail banking in Canada. Within the chartered banking sector, this represents some 90% of assets being held by the five leading banks.

Retail banking can legitimately be characterized as a market dominated by a few large sellers—in other words, what the economists call an oligopoly. This essentially is our position as far as the role of the banks is concerned and why it is so essential to get regulations that are going to set down standards they have to meet.

With respect to the second part of your question, we do address it in our submission. Historically trust companies

[Translation]

de service au cas où l'on tombait en-dessous de ce minimum. Or, après avoir laissé le compte inactif pendant plusieurs années, il s'est rendu compte que le solde avait été réduit de moitié, des frais de service ayant été imposés alors qu'il n'en avait jamais été informé.

**M. Bob Best (chargé de recherche senior, politique, Association des consommateurs du Canada):** Pour répondre à la remarque que vous avez faite, il est important de savoir si les banques et autres institutions financières respectent les règlements qui les régissent. Le fait est que même si c'est le cas, ce n'est pas suffisant car les règlements ne sont pas suffisamment au point. C'est la raison pour laquelle nous insistons sur le besoin de les modifier. Cela reste une question importante, mais ce qui est plus important encore, c'est que ces règlements ne suffisent pas.

**Mme Nicholson:** Monsieur le président, je remercie les témoins de comparaître ici aujourd'hui. Je suis sûre que nous allons tous bénéficier de leur expérience.

J'aimerais vous poser une question qui porte sur votre déclaration à la page 2 de votre mémoire. Vous dites que la mainmise des grandes banques à charte du Canada sur le marché financier a privé les consommateurs des avantages d'une forte concurrence en matière de frais de service. D'après les renseignements que nous avons, il semblerait que la situation n'est pas différente en matière de frais de service pour les compagnies de fiducie et caisses populaires. Je me demande donc pourquoi vous faites cette distinction entre les deux genres d'institutions financières.

Par ailleurs, j'aimerais que vous m'expliquiez pourquoi vous insistez dans tout votre exposé sur le fait que la concurrence se fait au niveau des frais de service alors même que nous sommes en mesure de constater qu'au fil des ans, les institutions financières ont plutôt cherché à l'emporter sur leurs concurrents en offrant non pas des frais de service plus bas mais bien des taux d'intérêt plus attrayants et notamment des taux d'intérêt quotidiens. Comment expliquez-vous cela?

**M. Delaney:** C'est effectivement ce qui s'est produit. Quelle que soit l'aune choisie, les cinq principales banques à charte canadiennes contrôlent entre 75 et 80 p. 100 du marché des services financiers aux particuliers. Pour les seules banques à charte, cela représente environ 90 p. 100 des actifs détenus par les cinq grandes banques.

On peut en toute légitimité dire que les services bancaires aux particuliers constituent un marché sur lequel dominent quelques grands vendeurs de services, autrement dit, ce que les économistes appellent un oligopole. Voilà essentiellement comment nous percevons le rôle des banques et pourquoi nous jugeons essentiel de leur imposer, par voie de règlement, des normes minimales qu'elles devront respecter.

En ce qui concerne la deuxième partie de votre question, nous en traitons dans notre mémoire. Par le

[Texte]

have been restricted by legislation to holding a relatively small fraction of their assets in the form of consumer and small business loans. In other words, they have been prevented from fully participating in retail banking. Although these restrictions have been progressively lightened, with very few exceptions trust companies tend to be price-takers in the marketplace rather than price-makers. In other words, the course is set by the big banks and they respond accordingly because of the oligopolistic position the banks are in. That is our position and that is our observation on this point.

**Miss Nicholson:** On the issue that as the competition has increased the financial institutions seem to have chosen to compete on the basis of interest rates offered—offering more and more attractive interest rates, daily interest rates on accounts, and so on, rather than on—

**Mr. Delaney:** Service charges.

**Miss Nicholson:** Yes, attractive service charges. Do you have a view on the implications of this for the average consumer?

**Mr. Delaney:** Again it is the question of scale and markets. The problem is that there is no competition to the big five banks in financial services, except perhaps in retirement savings plans, where the trust industry has had a historical advantage. We are looking at branch outlets of the five major banks of the order of 8,000, with 4,000 ATMs. The smallest of the big five has as many outlets as all of those other institutions combined.

So consumers are going out to deposit institutions that are convenient in small towns. The bank may be the only institution there. So to get competitive rates you may have to go to the next town. Older people in major centres may have to walk 10 blocks to get to a different institution that's offering more competitive rates.

This is why it is essential, in our view, that we have regulation of the position the banks are in in this whole area of financial service in Canada.

**Ms Hall:** If I could just add to that, our recommendation seven is that the Bank Act be changed to include equally all federally chartered deposit-taking financial institutions. So that would bring the credit unions and the trust companies under the same act as the federally chartered banks.

**Miss Nicholson:** In your brief you place a good deal of emphasis on the need for consumers to have clear information. Of course, a problem that a number of people have identified—and the chairman has alluded to—is the regulation under section 201 of the Bank Act,

[Traduction]

passé, la loi régissant les compagnies de fiducie les obligeait de limiter leurs prêts à la consommation et aux petites entreprises à une proportion relativement faible de leur actif total. Autrement dit, il leur était interdit d'offrir la pleine gamme des services bancaires aux particuliers. Ces restrictions ont été desserrées légèrement mais, sauf quelques exceptions, les compagnies de fiducie continuent de s'aligner sur le prix du marché plutôt que d'en déterminer le niveau. Autrement dit, en raison de leur position oligopolistique, les grandes banques continuent d'établir le niveau des prix et les compagnies de fiducie leur emboîtent le pas. Voilà notre position qui reflète ce que nous avons constaté jusqu'à maintenant.

**Mme Nicholson:** Au fur et à mesure que la concurrence s'est avivée, les institutions financières semblent avoir décidé de jouer le jeu de la concurrence en matière de taux d'intérêt, offrant des taux d'intérêt quotidiens de plus en plus attrayants, etc.—plutôt qu'au niveau. . .

**M. Delaney:** Des frais de service.

**Mme Nicholson:** Oui, plutôt qu'en offrant des frais de service plus bas. Avez-vous une idée de ce que représente le choix de cette tactique pour le consommateur moyen?

**M. Delaney:** Cela nous ramène encore une fois à la question de l'échelle et du jeu du marché. Le problème tient au fait que les cinq grandes banques n'ont aucun concurrent dans le secteur des services financiers, si ce n'est pour les régimes d'épargne-retraite où les compagnies fiduciaires détiennent depuis toujours l'avantage. Les cinq grandes banques comptent à elles seules 8,000 succursales et 4,000 GA. La plus petite des cinq grandes banques a autant de succursales à elle seule que toutes les autres petites institutions financières ensemble.

Les consommateurs des petites villes font donc affaire avec les institutions de dépôt les plus faciles d'accès. Il se peut que dans un petit centre il n'y ait qu'une seule banque. Pour obtenir des taux compétitifs, le consommateur doit parfois se rendre dans la ville voisine. Dans les grands centres, les personnes âgées peuvent être obligées de se rendre 10 rues plus loin pour trouver un établissement financier qui offre des taux compétitifs.

Voilà pourquoi il est essentiel, à notre avis, que les services financiers offerts par les banques au Canada soient réglementés.

**Mme Hall:** J'aimerais ajouter à cela que nous proposons dans notre septième recommandation que la Loi sur les banques soit modifiée de façon à s'appliquer également à toutes les institutions financières de dépôt à charte fédérale. Ainsi, les coopératives de crédit et les compagnies de fiducie seraient assujetties à la même loi que les banques à charte fédérale.

**Mme Nicholson:** Dans votre mémoire, vous insistez lourdement sur la nécessité de fournir aux consommateurs des renseignements faciles à comprendre. Or, de nombreuses personnes, dont le président, ont fait état du fait que le règlement d'application de l'article 201

[Text]

which says that posting a notice in the branch is adequate information, which may have been the case in the days when we all went into our branches regularly, but is not so now when most of us use machines more often.

• 1600

You have made certain very precise recommendations for a notification. In addition to notification you also want to reduce the comparisons—standardized format and also standardized time of year for changes to apply to all institutions.

**Mr. Delaney:** Yes, I mean, it clearly is the only answer as far as I am concerned.

**Ms Hall:** A lot of complaints have come in regarding charges for using an ATM where there are no charges posted at all. Recommendation number six is saying that banks post a list prominently in each branch and at ATMs with the charges for most often-used services, but that must be incorporated into the whole change in the regulation to require the 30 day's notification. That is not enough by itself. It must come into the whole picture.

**Ms Kathleen Stephenson (Director of Association Policy, Consumers' Association of Canada):** Mr. Chairman, I wonder if I could just add something in response to Miss Nicholson's question. In our brief we have very much reflected what consumers are telling us. While the banks may have chosen to compete in terms of interest rates, in the course of doing that they have angered many consumers on the service-charge front. I think we should not lose sight of that. We have reflected genuine outrage and anger that has been brought to us by many people.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Dorin?

**Mr. Rodriguez:** Excuse me, Mr. Chairman, we started there and we came to the Liberal.

**The Chairman:** Now we are back over here.

**Mr. Rodriguez:** No, just a minute now. First round should represent all three parties.

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, we have been operating this committee a long time and you occasionally come to the committee—not very often, but sometimes your party sends you. Now the regular members of the committee are here, and you are an alternate member. My normal course would be to recognize regular members. I do not think you really need to complain.

[Translation]

de la Loi sur les banques dit que l'affichage d'un avis dans une succursale satisfait à l'obligation faite aux banques de fournir à leurs clients des renseignements suffisants. C'était peut-être le cas à l'époque où nous visitions tous régulièrement notre succursale de banque, mais ce ne l'est plus maintenant que la plupart d'entre nous utilisons plus souvent les guichets automatiques.

Vous avez formulé des recommandations très précises en ce qui concerne les avis. Pour faciliter les comparaisons, vous voulez aussi que toutes les institutions publient une liste standardisée de frais à la même période de l'année.

**M. Delaney:** Oui, j'estime pour ma part que c'est la seule solution possible.

**Mme Hall:** De nombreux consommateurs se sont plaints des frais qui leur sont facturés pour l'utilisation d'un guichet automatique alors qu'aucune liste de ces frais n'est affichée. Dans notre sixième recommandation, nous demandons que les banques affichent bien en vue dans chaque succursale et près des guichets automatiques la liste des frais pour les services les plus souvent utilisés et que cette exigence soit intégrée au règlement prévoyant un avis de 30 jours. Il ne suffit pas d'afficher. Cette exigence doit faire partie d'une réglementation d'ensemble.

**Mme Kathleen Stephenson (directrice de la politique de l'Association, Association des consommateurs du Canada):** Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose en réponse à la question de M<sup>me</sup> Nicholson. Dans notre mémoire, nous avons reflété très fidèlement les commentaires que nous ont faits les consommateurs. En optant pour la concurrence au niveau des taux d'intérêt, les banques ont éveillé la colère de nombreux consommateurs à l'égard des frais de service. Il ne faut pas l'oublier. Nous avons reflété dans notre mémoire, les sentiments très réels de colère et de fureur dont nous ont fait part de nombreux consommateurs.

**Le président:** Merci. Monsieur Dorin?

**M. Rodriguez:** Excusez-moi, monsieur le président, mais vous avez d'abord accordé la parole à un député ministériel puis à un député libéral.

**Le président:** Et maintenant je redonne la parole à un député ministériel.

**M. Rodriguez:** Non, un instant. Les députés des trois partis devraient avoir l'occasion de poser des questions au premier tour.

**Le président:** Monsieur Rodriguez, c'est ainsi que fonctionne notre comité depuis fort longtemps mais vous assistez à l'occasion aux réunions du comité—pas très souvent, mais votre parti vous y envoie de temps en temps. Les membres réguliers du comité sont ici et vous n'êtes qu'un suppléant. J'accorde normalement la parole aux membres réguliers du comité. J'estime que vous n'avez pas de raison de vous en plaindre.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** No, I am sorry. You are not going to get away with this and you are not going to buffalo this committee. I was appointed by my caucus to represent the caucus on this issue in this committee.

**The Chairman:** Fine, Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** If you want to play that game we will stay here all afternoon. You are not going to play, I will tell you right now.

**The Chairman:** Mr. Dorin is next.

**Mr. Rodriguez:** No, he is not. On a point of order, Mr. Chairman, the rules—

**The Chairman:** I am not hearing your point of order.

**Mr. Rodriguez:** I do not care, but you are not going to continue because I am going to consistently interfere. On a point of order, in any committee that I have sat on, Mr. Chairman, it goes governing party, opposition party, second opposition party, first round. You did not call me, you did not call Mr. de Jong. I am telling you that is the proper way to operate the committee.

**The Chairman:** I am not calling you either.

**Mr. Rodriguez:** I will tell you right now you are not going to continue with this meeting.

**Mr. Dorin:** I am going to continue as soon as you are done, so whenever you are finished. . .

**The Chairman:** Just keep going.

**Mr. Rodriguez:** I will keep talking. Mr. Chairman, I have been on a lot of committees around here for many years.

**The Chairman:** I am prepared to accept the motion of censure.

**Mr. Rodriguez:** I want to tell you that the procedure has always been that in fact you usually go to the government side. There are some committees that operate who comes first gets on the agenda first. In this particular case most of the committees operate recognizing that on the first round you hear from the government side, the Official Opposition, the second opposition. Then you go around to the other members on the government side and opposition side who want a first round. When that is completed we then start the second round.

Now I can assure you, Mr. Chairman, that I do not know how you have been running this committee, but I have been appointed to this committee on this particular issue and I want to assure you that I will ensure that the other opposition party's voice has to be heard in the first round. I will not be buffaloed by your bluster and the way you have been operating this committee and in fact not allowing the second opposition parties to have a first round. I am not going to permit you, Mr. Chairman, to

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Non, je regrette. Je ne vous laisserai pas agir de la sorte; vous n'imposerez pas votre volonté au comité. Mon caucus m'a désigné comme membre de ce comité pendant l'examen de cette question.

**Le président:** Très bien, monsieur Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Si vous voulez jouer à ce petit jeu-là, nous serons ici tout l'après-midi. Je ne me laisserai pas faire, je vous le dis tout de suite.

**Le président:** M. Dorin est le suivant.

**M. Rodriguez:** Non, il ne l'est pas. J'invoque le règlement, monsieur le président. Les règles. . .

**Le président:** Je n'accepte pas votre rappel au règlement.

**M. Rodriguez:** Peu m'importe, mais vous n'allez pas continuer parce que je vais interrompre sans cesse. J'invoque le règlement. Dans tous les comités dont j'ai été membre, monsieur le président, la parole est accordée à un député ministériel, à un député de l'opposition officielle, puis à un député du deuxième parti d'opposition, au premier tour. Vous ne m'avez pas accordé la parole et vous ne l'avez pas accordée non plus à M. de Jong. Je vous dis que ce n'est pas une façon acceptable de procéder en comité.

**Le président:** Je ne vous accorde pas la parole.

**M. Rodriguez:** Je vous dis alors tout de suite que la réunion ne pourra pas se poursuivre.

**M. Dorin:** Je vais poser mes questions dès que vous aurez dit ce que vous avez à dire, et, si vous avez fini. . .

**Le président:** Continuez.

**M. Rodriguez:** Je ne m'arrêterai pas de parler. Monsieur le président, j'ai siégé à un grand nombre de comités depuis bon nombre d'années.

**Le président:** Je suis disposé à accepter une motion de défiance.

**M. Rodriguez:** Je tiens à vous dire qu'on a toujours accordé d'abord la parole à un député ministériel. Dans certains comités, la parole est accordée aux députés selon l'ordre de leur arrivée à la réunion. Dans les cas comme celui-ci, la plupart des comités accordent d'abord la parole au premier tour à un député ministériel, ensuite à un député de l'opposition officielle puis à un député du deuxième parti d'opposition. Le président accorde alors la parole aux autres députés ministériels ou de l'opposition qui veulent intervenir au premier tour. Une fois cela terminé, il y a un second tour.

Je peux vous dire, monsieur le président, que je sais pas comment vous avez dirigé jusqu'à maintenant les travaux de ce comité, mais j'ai été nommé membre de ce comité pour l'examen de cette question et je peux vous garantir que je veillerai à ce que le deuxième parti d'opposition puisse prendre la parole pendant le premier tour. Je ne vous laisserai pas jouer au dictateur et brimer mes droits comme vous l'avez toujours fait dans ce comité en refusant aux députés du deuxième parti d'opposition

[Text]

bamboozle this committee. There will be no flimflammy, and there will be no bamboozling of the committee.

The Chairman: Mr. Dorin.

• 1605

Mr. Dorin: I am prepared to continue at any point, but I think we have a bit of a problem here.

Mr. Rodriguez: You can gavel all you want. I will continue, because you will not buffalo this committee. The opposition party has certain rights around here, and you are not going to stomp on those rights. You have to recognize, Mr. Chairman, that the second opposition party has a right to a first round. Mr. de Jong has been a consistent member of this committee, and now to say he just comes from time to time—

The Chairman: Mr. de Jong, do you want to continue with this kind of representation from your party?

Mr. de Jong: I was not recognized as well. If to get on the list means—

The Chairman: I have you on the list ahead of Mr. Rodriguez, but I have Mr. Dorin ahead of you. I was carrying on this committee the way we have for a long time.

Mr. McCrossan: There are alternating sides.

The Chairman: Sure.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, I am sorry, but that is not the way committees operate.

Mr. de Jong: No, it has not been steadfast.

Miss Nicholson: Mr. Chairman, I understand what Mr. Rodriguez is saying, because many committees do operate on this rather rigid copy of the situation in the House, where you begin with the Official Opposition and you go to the second party, and then back.

This committee has worked rather well in an informal way for a long time. Usually, Mr. Rodriguez, everybody is heard and the concerns are expressed. If it is terribly important for you to speak now rather than wait and follow Mr. Dorin, I am sure Mr. Dorin would agree to cede to you. If it is not vital that you speak immediately, I doubt if Mr. Dorin would be that long, and then I am sure we would all really like to get on and hear the witnesses.

Mr. Dorin: I would just like to address this last point, and that is absolutely true. I think Miss Nicholson's point

[Translation]

d'intervenir au premier tour. Je ne vous laisserai pas, monsieur le président, imposer votre volonté à ce comité. Je n'accepterai pas que le comité soit brimé ou floué.

Le président: Monsieur Dorin.

M. Dorin: Je suis disposé à reprendre la parole n'importe quand, mais je pense que nous avons un petit problème.

M. Rodriguez: Vous pouvez jouer du marteau tant que vous voudrez. Je ne me tairai pas et je ne vous laisserai pas faire à votre tête dans ce comité. Les partis d'opposition ont certains droits et vous ne les piétinez pas. Vous devez reconnaître, monsieur le président, que le deuxième parti d'opposition a le droit d'intervenir au premier tour. M. de Jong est membre attitré de ce comité et vous osez dire qu'il assiste aux réunions de temps en temps. . .

Le président: Monsieur de Jong, allez-vous permettre à un représentant de votre parti de se comporter de la sorte?

M. de Jong: Vous ne m'avez pas accordé la parole à moi non plus. S'il faut, pour se faire inscrire sur la liste. . .

Le président: Je vous ai inscrit sur la liste devant M. Rodriguez mais après M. Dorin. Je procède exactement comme nous le faisons dans ce comité depuis très longtemps.

M. McCrossan: La parole est accordée tour à tour à un député ministériel et à un député d'opposition.

Le président: C'est cela.

M. Rodriguez: Monsieur le président, je regrette, mais ce n'est pas la façon dont fonctionnent les comités.

M. de Jong: Non, cette règle n'est pas toujours respectée.

Mme Nicholson: Monsieur le président, je comprends ce qu'essaie de faire valoir M. Rodriguez parce que de nombreux comités ne respectent pas à la lettre les règles établies à la Chambre, selon lesquelles la parole est d'abord accordée à l'Opposition officielle, au deuxième parti d'opposition puis de nouveau à un député ministériel.

Ce comité s'accommode très bien depuis très longtemps d'une application plus souple des règles. Habituellement, monsieur Rodriguez, chacun a l'occasion d'intervenir et d'aborder les questions qui l'intéressent. S'il est absolument indispensable que vous preniez la parole maintenant plutôt qu'après M. Dorin, je suis certaine que M. Dorin acceptera de vous céder son tour. S'il n'est pas absolument vital que vous preniez la parole maintenant, j'ose croire que M. Dorin ne prendra pas trop de temps. Je suis certaine que nous voulons tous poursuivre l'échange avec les témoins.

M. Dorin: Ce que vient de dire M<sup>lle</sup> Nicholson est absolument vrai. Elle a tout à fait raison, monsieur

[Texte]

is correct, Mr. Rodriguez. In this committee, to my knowledge, there has never been a problem of people having an opportunity to either question or make their points. People have gone out of their way to accommodate each other, because as you know we have varying things in our schedule.

I happened to put my name up early, because at 5 p.m. I have a motion before the House, which just happens by the way to deal with the quorum of the House, or lack thereof. Normally, and even now, if somebody says they have to leave early, we usually accommodate each other. There has never been a problem on this committee, and I have been on it since the last election—day one of this Parliament.

I would suggest that you might want to confer with your colleague. It has worked very well, and I have no problem accommodating you. If you have to leave in 15 minutes and you want 10 minutes now, fine. Otherwise, I have one subject to cover, and I would like to deal with that because I do have a speech to make at 5 p.m.

**Mr. de Jong:** But normally these things are arranged beforehand. Either the member states that he has to go to the House and make a presentation—

**Mr. Dorin:** I did not state a thing.

**Mr. de Jong:** Do you mind? Often what happens is before the committee starts holding the hearings, some arrangement is made. In this case, this was not done.

**Mr. Dorin:** Simon, I never stated a thing. I just put my hand up right at the beginning, so I would be at the top of the list. That is what we have always done, and you know that.

**Mr. Rodriguez:** On that point of order, Mr. Chairman, let me just say I came here early today. As a matter of fact, I was sitting here in this room before you came in. I was here before a lot of members.

**The Chairman:** You do not have to say how early you were here.

**Mr. Rodriguez:** I have been here. Why do you think I came here? Because I like the atmosphere? I came here because I wanted to question.

**Mr. Dorin:** We are nice guys and you like us.

**The Chairman:** You are improving the atmosphere, I must admit.

**Mr. Rodriguez:** Now that I have seen the atmosphere. . .

**The Chairman:** It works very well without you.

**Mr. Rodriguez:** I have a lot of things to do too. You make the snarky remark that I come from time to time. I

[Traduction]

Rodriguez. À ma connaissance, aucun membre de ce comité n'a jamais eu de difficulté à poser ses questions ou à faire valoir ses arguments. Nous avons toujours fait preuve d'énormément de souplesse les uns envers les autres, puisqu'il nous arrive tous d'avoir d'autres obligations.

J'ai justement demandé la parole très tôt parce que je dois prendre la parole à la Chambre à 17 heures dans le cadre du débat sur la motion traitant du quorum, ou plutôt de l'absence de quorum à la Chambre. Normalement, et même maintenant, si quelqu'un dit qu'il doit partir tôt, nous lui cédon la parole. Nous n'avons jamais eu de problèmes dans ce comité et j'en suis membre depuis la dernière élection, depuis le premier jour de cette législature.

Je vous suggère de consulter votre collègue. Ça a toujours très bien fonctionné et je n'hésiterais pas à vous céder ma place. Si vous devez partir dans 15 minutes et que vous voulez avoir 10 minutes maintenant, je suis d'accord. Si ce n'est pas le cas, j'aimerais poser maintenant mes questions sur un sujet bien précis, puisque je dois aller prononcer un discours à 17 heures.

**M. de Jong:** Mais, normalement, nous en venons au préalable à une entente sur la façon de procéder. Si un député dit qu'il doit se rendre à la Chambre pour prononcer un discours. . .

**M. Dorin:** Je n'ai rien dit du tout.

**M. de Jong:** Me permettez-vous de continuer? Habituellement, avant que le comité ne commence une série d'audiences, nous nous entendons sur la façon de procéder. Cette fois-ci, ça n'a pas été le cas.

**M. Dorin:** Simon, je n'ai jamais rien dit. J'ai levé la main dès le début de la séance pour que mon nom soit inscrit au haut de la liste. C'est ce que nous avons toujours fait et vous le savez très bien.

**M. Rodriguez:** Sur le même rappel au règlement, monsieur le président, permettez-moi de dire que je suis arrivé très tôt aujourd'hui. De fait, j'étais assis dans cette salle avant même que vous n'arriviez. J'étais ici avant bien d'autres députés.

**Le président:** Vous n'avez pas à vous en vanter.

**M. Rodriguez:** J'étais ici. Pourquoi pensez-vous que je suis venu? Parce que l'ambiance me plaît? Je suis venu parce que je voulais poser des questions.

**M. Dorin:** Parce que nous sommes de chics types et que vous nous aimez bien.

**Le président:** Il faut bien que je l'admette, vous améliorez l'ambiance.

**M. Rodriguez:** Maintenant que je constate l'ambiance qui règne ici. . .

**Le président:** C'était très bien sans vous.

**M. Rodriguez:** J'ai aussi beaucoup d'autres choses à faire. Vous avez eu l'audace de dire que je viens de temps

## [Text]

am not an official member of this committee. I am the representative on this issue appointed by the caucus in accordance with the rules of the House. Even in Question Period, it starts off with the Official Opposition Leader asking a question, and then the second opposition party. The committees are mirroring the House of Commons.

• 1610

**The Chairman:** Not necessarily.

**Mr. Rodriguez:** The same rotation takes place for speeches.

All I am saying to you, Mr. Chairman, is that when we do present ourselves, I expect there is some understanding that this is how we will proceed. At least that is how I would like it to be proceeded with in the committee.

**The Chairman:** I recognized Mr. Dorin. You have had your share of the time already.

**Mr. Rodriguez:** I am sorry, but I am stubborn. I want to tell you, when I dig my heels in, I am stubborn. We will call a halt to the process. You just sort of run this committee like an old boys' club, or something.

**Mr. Dingwall:** On the same point of order, I think my colleague has made a very good suggestion. I am wondering, Mr. Dorin, if you would agree to let our colleague proceed. I am sure he will be finished well before 5 p.m., and then you will have an opportunity to proceed with your questions.

**Mr. Dorin:** Let me put it this way. I am very interested in Parliament and parliamentary committees working very well. As I said, I am going to be speaking on that subject in the House in 50 minutes. I am a little bit reluctant to take that. I did not go out of my way, I was recognized by the Chair. Frankly, if there had been a polite request for one reason or another, I would be a lot more likely to accommodate it.

As you know, Mr. Rodriguez, there is no rule. All members of the House are equal. There is no rule with regard to party. There is tradition; there are practices of committees. Frankly, I do not believe that the kind of behaviour and the kind of performance we have just seen deserves to be recognized, so I am not prepared at this point to relinquish the floor. It is as simple as that. With the kind of demonstration we have just seen, which is fundamentally wrong to me, and on which I am going to speak out against in 45 minutes, I do not agree to relinquish the floor, although I will say that I certainly would have if there had been any kind of a reasonable request at the beginning.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I want to tell you that I am glad you are going up to debate this in about an hour's time, because I am going to follow you up there, where I will continue it after I finish here.

## [Translation]

en temps. Je ne suis pas membre attiré de ce comité. Pour l'examen de cette question, je suis le représentant désigné de mon caucus, conformément aux règles de la Chambre. Même à la période des questions, la parole est d'abord accordée au leader de l'Opposition officielle puis au deuxième parti d'opposition. Les règles des comités sont celles de la Chambre des communes.

**Le président:** Pas nécessairement.

**M. Rodriguez:** Le même ordre est respecté pour les discours.

Tout ce que je vous dis, monsieur le président, c'est qu'il doit être entendu que nous procéderons de la sorte pour les réunions du Comité. C'est du moins la façon dont je voudrais que nous procédions dans ce Comité.

**Le président:** J'ai accordé la parole à M. Dorin. Vous avez déjà utilisé votre part du temps de parole.

**M. Rodriguez:** Je regrette, mais je suis têtu. Et je vous prie de me croire, quand je m'obstine, je ne démords pas. Ce sera l'impasse. Vous dirigez les travaux de ce comité comme si c'était une coterie ou quelque chose du genre.

**M. Dingwall:** Sur ce même rappel au Règlement, j'estime que mon collègue a fait une excellente proposition. Je me demande, monsieur Dorin, si vous accepteriez de laisser notre collègue faire son intervention. Je suis certain qu'il aura terminé bien avant 17 heures et vous aurez alors l'occasion de poser vos questions.

**M. Dorin:** Je vais vous dire ce que j'en pense. J'aimerais bien que les choses tournent rondement à la Chambre et dans les comités parlementaires. Comme je l'ai dit, j'interviendrai à la Chambre sur cette question dans 50 minutes. Je suis toutefois réticent à accepter cette requête. Je n'ai rien fait de particulier, le président m'a accordé la parole. Je vous avoue bien franchement que si l'on m'avait demandé poliment, pour une raison ou une autre, de céder mon tour, j'aurais été plus disposé à y accéder.

Comme vous le savez, monsieur Rodriguez, il n'y a pas de règle bien établie. Tous les députés sont égaux à la Chambre. Il n'y a aucune règle en fonction de l'appartenance à un parti ou à un autre. Il y a une tradition, il y a la pratique établie dans les comités. Je trouve bien franchement qu'il ne faut pas céder devant ce genre de comportement et ce genre de spectacle et je ne suis donc pas disposé à céder ma place. C'est aussi simple que cela. Après avoir assisté à ce genre de spectacle, qui m'apparaît tout à fait injustifiable, et contre lequel je me prononcerai dans 45 minutes, je n'accepte pas de céder mon tour. Je l'aurais certainement fait si la demande m'avait été faite poliment dès le départ.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, je veux vous dire que je suis ravi d'apprendre qu'il ira participer à ce débat dans environ une heure, parce que je le suivrai pour finir là ce que j'aurai commencé ici.

[Texte]

I want to say, Mr. Chairman, that you were informed that I was going to be on this committee, that I am the replacement on this committee on this particular issue. Surely you did not think I was just sitting here and not willing to ask questions. It seems to me it is a matter of courtesy that when you see that, on the first round of questions—

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, I do not know why we would change the organization of a committee to accommodate you.

**Mr. de Jong:** Just a moment, Mr. Chairman. We have had different practices on this committee. At times when we have held hearings you have asked different people to lead off.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. de Jong:** So we have had that practice.

**The Chairman:** I have often started off with you or somebody else. No question about it.

**Mr. de Jong:** Exactly, and they were all pre-arranged. On other occasions, with other hearings, you have generally gone to a government person, the Official Opposition, then me, and then you have thrown it open.

**The Chairman:** Not usually.

**Mr. de Jong:** Yes, that has also been the practice.

I would suggest that in these hearings, as important as they are, you follow that practice: that for the first round you call the government person, the opposition, and then the second opposition party. In this way each party can—

**The Chairman:** Are you making a motion?

**Mr. de Jong:** I so move.

**The Chairman:** Are you going to make a motion that somebody be heard?

**Mr. de Jong:** I move that the spokesperson for the New Democratic Party be now heard.

**The Chairman:** The motion made is that the spokesperson for the New Democratic Party, Mr. Rodriguez, be heard. All those in favour of the motion—

**Mr. Rodriguez:** Just a minute, Mr. Chairman. It is debatable, I believe, and I want to debate it.

Mr. Chairman, I have been a long time around this place and I have seen a lot of practices. In fact, I recall very vividly committee meetings where in fact the Liberals held the government and the Liberals had all their government members at the meeting. The Parliamentary Secretary would be there, and then there would be Sinc Stevens and some other Tories on this side,

[Traduction]

Je tiens à dire, monsieur le président, que vous saviez que j'allais siéger à ce comité, que je suis le député suppléant pendant l'examen de cette question. Vous n'avez certainement pas cru que j'allais me contenter d'assister aux séances sans jamais poser de questions. Il me semble que, par simple courtoisie, en me voyant ici vous auriez pu m'accorder la parole au premier tour. . .

**Le président:** Monsieur Rodriguez, je ne vois pas pourquoi nous changerions la façon de procéder du comité pour vous faire plaisir.

**M. de Jong:** Un instant, monsieur le président. Le comité change à l'occasion sa façon de procéder. Dans certains cas, dans le cadre d'une série d'audiences, vous demandiez à certains députés d'ouvrir la période des questions.

**Le président:** Oui.

**M. de Jong:** C'est donc une des façons de procéder du Comité.

**Le président:** Je vous ai souvent demandé à vous ou à quelqu'un d'autre de poser les premières questions. Je ne le nie pas.

**M. de Jong:** Exactement, mais c'était convenu d'avance. À d'autres occasions, dans le cadre d'autres audiences, vous accordiez généralement la parole à un député ministériel, à un député de l'Opposition officielle puis à moi, après quoi vous accordiez la parole à celui qui la demandait, sans ordre particulier.

**Le président:** Pas habituellement.

**M. de Jong:** Oui, cela s'est déjà fait.

Je propose donc que pour cette série d'audiences, valeur importance, vous respectiez cette pratique: qu'au premier tour, vous accordiez la parole à un député ministériel, à un député de l'opposition puis au porte-parole du deuxième parti d'opposition. De cette façon, chaque parti pourra. . .

**Le président:** Proposez-vous une motion?

**M. de Jong:** Je le propose.

**Le président:** Proposez-vous que la parole soit accordée à un député en particulier?

**M. de Jong:** Je propose que la parole soit accordée au porte-parole du Nouveau parti démocratique.

**Le président:** M. de Jong propose que la parole soit accordée à M. Rodriguez du Nouveau parti démocratique. Tous ceux qui sont en faveur de la motion. . .

**M. Rodriguez:** Un instant, monsieur le président, je crois que cette motion peut faire l'objet d'un débat et je veux participer au débat.

Monsieur le président, je suis député depuis fort longtemps et la façon de procéder n'a pas toujours été la même. De fait, je me souviens très vivement de réunions de comité à l'époque où le gouvernement était libéral et où les députés du Parti libéral assistaient aux réunions. Le secrétaire parlementaire y participait et des Conservateurs comme Sinclair Stevens s'asseyaient de ce côté, et moi,

[Text]

and there would be little old me sitting over here. And lo and behold, the chairman would recognize a Liberal, and then another Liberal—

• 1615

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, the motion is a motion that the member be heard in place of another member recognized by the Chair. It is a regular motion in the House. That motion is not debatable in the House, and you know that. So I am therefore calling the vote on the motion that Mr. Rodriguez be heard.

Motion negatived.

**The Chairman:** The motion is defeated, Mr. Rodriguez. You have had the opportunity, but you are no longer—

**Mr. Rodriguez:** No, I am sorry, but I set out that you are not going to do that in this committee. I have sat in committees in the past when this stunt was tried—

**The Chairman:** We are not going to be sitting in this one very much longer.

**Mr. Rodriguez:** —and Conservative members in the opposition at that time would not let the meeting proceed, would not let the meeting proceed at all. This has been consistently so in the past, and here we are, we come today. . .

Now if Mr. Dorin had politely said that he had to speak in the House. . . Oh, I was here; I was sitting here. What do you think I came here for? To participate, and I expect when you see the two official opposition parties here that you would go government, official opposition, other opposition party, and then to the government side for other first-round members.

There is a very important principle involved here, Mr. Chairman, and I am not going to back up from it. I am not going to! You are not going to run this meeting just deciding well, you will go here or you will go there. There should be some form; there should be some procedure recognizing that there are three parties in the House of Commons. There are not two parties any more; there are three parties. Some will recognize that they are all three just about equal now on the national scene—

**The Chairman:** I am going to adjourn the committee for five minutes. The committee is adjourned.

• 1618

• 1632

**The Chairman:** Order.

**Mr. Dorin:** Mr. Chairman, it seems to me that in the interests of getting on with the business of this committee,

[Translation]

tout fin seul, là-bas. Et le président accordait la parole à un député libéral, puis à un autre député libéral. . .

**Le président:** Monsieur Rodriguez, il est proposé qu'un député soit entendu en remplacement d'un autre député auquel le président a accordé la parole. C'est une motion tout à fait recevable à la Chambre. Cette motion ne peut faire l'objet d'un débat à la Chambre et vous le savez très bien. Je demande donc le vote sur la motion voulant que la parole soit accordée à M. Rodriguez.

La motion est rejetée.

**Le président:** Monsieur Rodriguez, la motion est rejetée. Vous avez pu dire ce que vous aviez à dire mais vous n'avez plus. . .

**M. Rodriguez:** Non, je regrette, mais je vous ai dit que vous ne pourrez plus agir de la sorte dans ce comité. J'ai siégé à des comités dans le passé où l'on a eu recours à de telles tactiques. . .

**Le président:** Vous ne ferez pas de vieux os dans celui-ci.

**M. Rodriguez:** . . . et, à l'époque, les députés conservateurs de l'opposition empêchaient le comité de poursuivre ses travaux. Il en a toujours été ainsi dans le passé et nous revoilà aujourd'hui. . .

Si M. Dorin avait dit poliment qu'il devait prendre la parole à la Chambre. . . ah, mais j'y étais; j'étais assis ici. Qu'est-ce que je suis venu faire ici, d'après vous? Je suis venu pour participer et, lorsque des députés des deux partis de l'opposition sont ici, j'attends que vous accordiez la parole à un député ministériel, à un député de l'Opposition officielle puis à un député du deuxième parti de l'opposition puis, toujours au premier tour, aux autres députés ministériels qui veulent prendre la parole.

C'est un principe qui m'apparaît très important, monsieur le président, et je n'en démordrai pas. Je n'en démordrai pas! Vous ne pourrez pas décider à votre gré que vous accordez la parole à celui-ci ou à celui-là. Il faut qu'il y ait des règles; il faut que vous reconnaissiez qu'il y a trois partis à la Chambre des communes. Il n'y a plus deux partis comme autrefois; il y en a trois. Certains admettraient même que les trois sont maintenant à peu près égaux sur la scène nationale. . .

**Le président:** Je vais lever la séance pour cinq minutes. La séance est levée.

**Le président:** Nous reprenons.

**M. Dorin:** Monsieur le président, si nous voulons faire avancer nos travaux comme nous le faisons depuis trois

[Texte]

which for three and a half years now has been conducted reasonably well and with reasonably solid effectiveness in the absence of Mr. Rodriguez, perhaps the best thing we could do is get him out of the way as quickly as possible and hope we do not have to put up with this kind of thing any more, hope that he recognizes in future that one of the reasons we have been an effective committee is that we have stayed away from a lot of arbitrary rules. In the interests of that, I would suggest that we hear from Mr. Rodriguez, and hopefully he will be relatively brief, recognizing the constraints on all of us. I suggest that he go ahead.

**Mr. Dingwall:** Hear, hear!

**The Chairman:** Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I think that is a lot of wishful thinking. I do not intend to go away; I do not intend to stay away. I intend to fulfil my responsibility to my caucus and this committee, and I would expect the Chair to recognize government, Official Opposition, second opposition, government members for the first round and then go a second round. So do not think you are doing me a favour, mister; you are not doing me a favour. I am insisting on the procedures and principles.

Now, I want to ask some questions.

**Mr. Minaker:** May I ask a question, Mr. Chairman?

**The Chairman:** Yes, Mr. Minaker.

**Mr. Minaker:** Are you saying and threatening this committee that unless you get your alternate every time you will dig in your heels and waste the time of this committee and waste the time of the people we want to hear from and their answers—is that what you are saying?

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I hope this is not coming off my time. I do not mind—

**The Chairman:** It surely is. I am going by the five-minute rule exactly, and it is coming off your time.

**Mr. Rodriguez:** Then I am going to go to questions, so—

**The Chairman:** All right, then you can go to questions and stop—

**Mr. Rodriguez:** In your brief your presentation talks about... It seems that you make a great argument with respect to the banks informing customers. You are making certain proposals with respect to certain dates for charges to be made, and after a certain date no charges can be increased until a certain period of time. But what if I do not agree with the charges the banks are making? What if I do not agree?

[Traduction]

ans et demi, de façon assez convenable et assez efficace, en l'absence de M. Rodriguez, il vaudrait peut-être mieux que nous l'entendions le plus rapidement possible dans l'espoir que nous n'aurons pas à subir ce genre de choses à l'avenir, dans l'espoir que M. Rodriguez comprendra que si le Comité a fonctionné de façon efficace, c'est parce que nous ne nous sommes pas tenus à un grand nombre de règles arbitraires. A cette fin, je propose que nous donnions la parole à M. Rodriguez qui, connaissant les contraintes auxquelles nous sommes tous assujettis, sera, peut-on l'espérer, assez bref. Je propose que nous l'entendions.

**M. Dingwall:** Bravo, bravo!

**Le président:** Monsieur Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, je pense que vous vous faites des illusions. Je n'ai pas l'intention de disparaître; je n'ai pas l'intention de ne pas revenir. Je me propose de remplir mes responsabilités à l'égard de mon caucus et de ce comité et je m'attends à ce que le président donne la parole aux députés ministériels, de l'Opposition officielle, du deuxième parti d'opposition, puis ministériels au premier tour, pour ensuite passer au deuxième tour. Ne pensez pas que vous me faites là une faveur, mon cher; il n'en est rien. Je tiens à ce que l'on respecte la procédure et les principes.

Maintenant, j'ai quelques questions à poser.

**M. Minaker:** Puis-je poser une question, monsieur le président?

**Le président:** Oui, monsieur Minaker.

**M. Minaker:** Voulez-vous dire, monsieur Rodriguez, que si vous n'obtenez pas votre tour de parole chaque fois, vous allez vous entêter et faire perdre son temps au Comité et aux témoins que nous voulons entendre—c'est ça que vous dites?

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, j'espère que vous n'allez pas défalquer ça de mon temps. Je n'ai aucune...

**Le président:** Mais si. Je m'en tiendrai exactement à la règle des cinq minutes, et votre temps court.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, je vais passer à mes questions, afin...

**Le président:** Très bien, passez à vos questions et cessez...

**M. Rodriguez:** Dans votre mémoire, dans votre exposé, il est question... Vous semblez tenir absolument à ce que les banques préviennent leurs clients. Vous formulez des propositions en ce qui concerne les dates auxquelles des changements peuvent être apportés et vous prétendez qu'après ces dates, aucune augmentation ne pourrait intervenir pendant une période précise. Mais que dois-je faire si je n'accepte pas les frais demandés par les banques? Si je ne suis pas d'accord?

• 1635

For example, I just had a letter from a customer who was written a letter by a bank, and it says:

Par exemple, je viens tout juste de recevoir une lettre d'un client qui a reçu d'une banque la lettre suivante:

[Text]

Effective with the statement you receive for your VIP Service daily interest checking account in May, 1988, the monthly fee will be increased to \$22.50 from its current \$18.00.

That is a 25% increase. What if I do not agree with that or if that customer does not agree with that? What relief does the Consumers' Association of Canada have for customers and consumers who do not agree with the particular increase in service charges?

**Mr. Delaney:** Our answer is fairly simple, Mr. Rodriguez. We are recommending that the person would have a minimum of 30 days to assess whether he wanted to accept the increase or not, during which time, of course, the banks would not be in a position to increase those rates. If we have the uniform disclosure rules that we are asking for, he would presumably have opportunity to shop around and make other arrangements. It is a question of conforming with the rule.

**Mr. Rodriguez:** But you mentioned the oligarchical position the banks hold. How could you hope that...? In fact, I have never been convinced that they are all madly competing with each other.

**Mr. Delaney:** Quite.

**Mr. Rodriguez:** So it does not seem to me that this system of scheduling provides the opportunity to consumers to actually disagree with the charges and to get some sort of justice. In a lot of communities it is the only bank they have to deal with, so they are locked in.

**Mr. Delaney:** Effectively, we feel that with the recommendations we have put forward to this committee—that we would have regulation in place—that while it is not the same kind of regulation as say Bell Canada is subject to, it recognizes the role of the banks in the marketplace and the significance of the effect they have on prices and service charges. It provides opportunity for consumers to make a value judgment about whether they want to maintain an account with that bank, and time to go elsewhere if they are in a position to do so. We are not proposing that the committee recommend anything other than that.

**Mr. Rodriguez:** How would you react to a suggestion of having a bank service charges review board within the Superintendent of Banks, similar to the legislation in Bill C-22 which says that drug companies will have to go before a prices review board if customers and consumers feel the prices of drugs have been increased unfairly?

**Mr. Best:** Mr. Rodriguez, we do not think the Drug Prices Review Board is going to work, and for a lot of the same reasons we would not think that this kind of a review board would work either.

**Mr. Rodriguez:** Then where do customers go? As consumers' representatives, what are you offering

[Translation]

Les frais mensuels pour le service VIP sur compte-chèques à intérêt quotidien seront portés de 18.00\$ à 22.5\$ à compter du relevé du mois de mai 1988.

Cela représente une augmentation de 25 p. 100. Et si je ne suis pas d'accord avec cette augmentation ou si un client ne l'est pas? Que propose l'Association des consommateurs du Canada aux clients ou aux consommateurs qui n'acceptent pas cette augmentation des frais de service?

**M. Delaney:** C'est assez simple, monsieur Rodriguez. D'après nos recommandations, le client disposerait d'au moins 30 jours pour décider s'il veut ou non accepter l'augmentation, période pendant laquelle évidemment, les banques ne pourraient pas appliquer l'augmentation. Si les règlements uniformes que nous préconisons sur la divulgation sont en vigueur, le client aurait la possibilité de se renseigner et de prendre d'autres dispositions. Il faudrait respecter ces règlements.

**M. Rodriguez:** Vous avez cependant fait ressortir la position oligarchique qu'occupent les banques. Comment pouvez-vous espérer que...? A vrai dire, je n'ai jamais pensé que les banques se font vraiment concurrence entre elles.

**M. Delaney:** En effet.

**M. Rodriguez:** Il ne me semble donc pas qu'avec des dates fixes, le consommateur aura la possibilité de rejeter les augmentations de frais et d'obtenir justice, jusqu'à un certain point. Dans un grand nombre de localités, il n'y a qu'une banque et donc les consommateurs sont coincés.

**M. Delaney:** En effet, nous estimons que les recommandations que nous avons présentées à ce Comité—c'est-à-dire la mise en place d'une réglementation—et même si cette réglementation diffère de celle à laquelle est assujettie par exemple Bell Canada, elle reconnaît néanmoins le rôle que jouent les banques sur le marché, ainsi que l'incidence qu'elles ont sur les prix et les frais de service. Les consommateurs pourraient ainsi décider s'ils veulent garder leur compte dans une banque ou s'adresser ailleurs, le cas échéant. Nous ne demandons pas au Comité d'en recommander plus.

**M. Rodriguez:** Que pensez-vous de l'idée de constituer un conseil d'examen des frais de service bancaires qui relèveraient du Surintendant des banques, un peu comme le prévoit le projet de loi C-22 aux termes duquel les fabricants de médicaments doivent s'adresser au conseil d'examen du prix des médicaments avant de pouvoir imposer des augmentations indues à leur clientèle?

**M. Best:** Monsieur Rodriguez, nous ne sommes pas persuadés de l'efficacité du conseil d'examen du prix des médicaments, et pour des raisons tout à fait semblables nous ne pensons pas que dans le cas des banques, ce genre de conseil donnerait les résultats voulus.

**M. Rodriguez:** A qui doivent s'adresser les clients alors? Comme représentant des consommateurs, que

[Texte]

consumers who are not satisfied with the increase in the bank charges? In my community there is only one bank. If you say to the bank you do not like the charge, and the bank says to take it or leave it, you have to go 40 miles away if you go elsewhere. You are not going to do your banking 40 miles away.

**Mr. Delaney:** We have made representations and expressed a great deal of concern with respect to such problems that exist. Again, let me say that short of nationalizing the banks and having the government take them over—which in terms of our position is of course just not even a starter—we cannot see how as an organization representing the public interest we can advocate the imposition of costs, or pricing from a bank's perspective, of the products. What we are hoping to do is to create more competition and give proper notice to the banks with respect to having to conform to those requirements.

• 1640

**Mr. Rodriguez:** How would you react to the suggestion that maybe the federal government ought to make it easier for groups of people to get together in class actions so that they have some power with respect to going after the banks if they feel the banks have not told them the truth or that the charges are exorbitant? Would you support the loosening up so that groups of people can get together in a class action?

**Mr. Delaney:** We have not proposed that, Mr. Rodriguez. What we have said is that the banks, indeed, ought to have an ombudsman and that the ombudsman would presumably have access to the senior management of that institution and presumably could effect some changes that would benefit individual consumers.

**Mr. Best:** If I may add to that, the Consumers' Association has long supported the concept of class actions in the competition law area, and while we have not recommended it here specifically, we certainly would not be averse to this committee's looking very seriously at that option.

**Mr. Dorin:** I would like to follow up on two issues. The first one is to try to clarify, because it is somewhat unclear from your brief and your statement to me, whether what you are seeking is increased disclosure or some regulation of fees. For clarification, do you believe that if we were able to have adequate disclosure—and by that I mean some of the recommendations you have made, once a year, similar kinds of fees, post them, make consumers aware—the market would take care of the problem and we would then not have to go a step further and actually regulate what fees could be charged for certain services?

**Ms Hall:** Yes and no. We recommend the changes to sections of the Bank Act that we feel would make the disclosure a little more relevant: common disclosure,

[Traduction]

recommandez-vous aux consommateurs qui ne sont pas heureux d'une augmentation des frais bancaires? Dans ma localité, il n'y a qu'une banque. Si vous vous plaignez à la banque des frais prélevés, la banque vous dit que c'est à prendre ou à laisser. Vous devez faire 40 milles pour aller ailleurs. Personne ne veut d'une banque à 40 milles.

**M. Delaney:** Nous nous inquiétons beaucoup de ce genre de problème et nous avons formulé des doléances à ce sujet. Mais je le répète, à moins de nationaliser les banques, à moins que le gouvernement ne les prenne en charge—ce que nous n'envisageons même pas—nous ne saurions, puisque nous sommes un organisme qui représente les intérêts du public défendre la position des banques qui demandent tel ou tel prix pour leur produit. Nous espérons plutôt favoriser une plus grande concurrence et avertir les banques qu'elles devront se conformer à telle ou telle exigence.

**M. Rodriguez:** Que pensez-vous de l'idée que le gouvernement fédéral devrait peut-être faciliter les recours collectifs de façon à ce que des groupes de personnes puissent poursuivre les banques s'ils estiment que celles-ci n'ont pas dit la vérité ou ont imposé des frais exorbitants? Appuyez-vous l'assouplissement des règlements afin que des groupes puissent initier des recours collectifs?

**M. Delaney:** Nous ne l'avons pas proposé, monsieur Rodriguez. Nous avons préconisé la nomination d'un ombudsman dans les banques qui aurait vraisemblablement accès aux cadres supérieurs de l'institution et pourrait ainsi apporter des changements à l'avantage des consommateurs.

**M. Best:** Permettez-moi d'ajouter que l'Association des consommateurs appuie depuis longtemps l'idée des recours collectifs en matière de compétition et bien que nous ne l'ayons pas recommandé expressément, nous ne nous opposons certainement pas à ce que votre Comité examine très sérieusement cette option.

**M. Dorin:** J'aimerais des précisions sur deux aspects. D'abord, parce que ce n'est pas très clair ni dans votre mémoire, ni dans votre exposé, j'aimerais que vous me précisiez exactement ce que vous recherchez; une divulgation plus poussée ou une certaine forme de réglementation des frais. Dites-moi, croyez-vous que si l'information était divulguée de façon plus complète—dans le sens de certaines de vos recommandations: publication annuelle, comparabilité des frais administratifs, affichage, information des consommateurs—les forces du marché joueraient et nous n'aurions pas à pousser les choses plus loin, à fixer par règlement les frais qui peuvent être exigés pour certains services?

**Mme Hall:** Oui et non. Nous avons recommandé des modifications aux dispositions de la Loi sur les banques qui favoriseraient, à notre avis, une divulgation un peu

## [Text]

common dates, etc. We have not really gotten into the regulations, although we feel some areas definitely should be addressed, either the fees dropped or the fees definitely scrutinized. But we try again to get away from too much more regulation and get into more competition. With the information up front, the consumer then can do so.

**Mr. Dorin:** Certainly I—and everyone here, I suspect—would agree with you on the part about disclosure. I think we all feel it is less than adequate, and we will have to see what we can do about that.

The reason I asked the second part of the question is in terms of regulation of fees, which brings me to my second point. As I can analyse what has happened in the last few years, the combination of technology and computers, for one, plus the competition for deposits, for another, has resulted in an unbundling of services. So where we used to have—let us pick an arbitrary number—a 4% interest rate on an account and free fees or fewer fees, we now have competition for the deposits, and they pay 6%. But at the same time, we have fees being charged for the various services people use that they have to pay for when they use them. In large measure, those can be charged now because computers can charge them automatically without the labour-intensive costs we had before.

Having come to that point, then, we have a situation where, if we have adequate disclosure in the marketplace, consumers can opt for the higher interest-bearing type of account or they can opt for a lower interest-bearing account and their fees being covered—in other words, a higher interest-bearing account, but they will have to pay for fees if they want those services. Recognizing that there are various combinations in all that, do you think that is healthy? Do you think the former practice of cross-subsidization—which we are now seeing as each bearing their own weight, and the deposits are attracting the interest rate that is properly due them, and the fees are being charged—is a healthy exercise in principle?

**Ms Hall:** In principle, anything that enhances competition definitely is healthy, and if that could be done in an uncomplex way, it would be heading in the right direction. But it still does not address the lack of correlation between the cost of providing a service—the arbitrary cost, the cost to you but maybe not to me because you do not say anything and I do—versus the cost of actually providing that service.

**Mr. Dorin:** I can understand and agree with you on that point about the arbitrariness. But I guess what I am trying to get here is the basic principle. Do you think it is right, especially if the marketplace obviously must have some impact, that essentially we were better off to have those fees for service segregated from the interest being

## [Translation]

plus pertinente: la divulgation des mêmes renseignements, aux mêmes dates, etc. Nous n'avons pas vraiment examiné la question d'une réglementation même si nous estimons que certaines mesures s'imposent, tels l'abandon de certains frais et l'examen plus poussé de certains autres. Ici encore, nous avons essayé de ne pas trop nous fier à la réglementation mais plutôt à la compétition. S'il est facile de se procurer l'information, le consommateur pourra agir.

**M. Dorin:** Je suis certainement—comme tous ici, j'en ai l'impression—d'accord avec vous en ce qui concerne la divulgation. Nous pensons tous, je crois, qu'elle est insuffisante et nous verrons ce que nous pourrions faire à ce sujet.

La deuxième partie de ma question portait sur la réglementation des frais, ce qui m'amène à mon deuxième point. D'après mon analyse des événements de ces dernières années, d'une part la technologie et les ordinateurs et d'autre part une plus grande concurrence pour les dépôts ont entraîné la diversification des services. Là où nous avions par le passé—prenons un chiffre au hasard—un taux d'intérêt de 4 p. 100 sur un compte sans frais ou à frais minimes, nous avons maintenant à cause de la concurrence un taux d'intérêt de 6 p. 100 pour attirer les dépôts. Par ailleurs, on exige des frais lorsque certains services sont utilisés. On peut le faire maintenant, en grande partie, à cause des ordinateurs qui prélèvent les frais automatiquement sans qu'il en coûte cher en main-d'oeuvre comme auparavant.

Puisqu'il en est maintenant ainsi, s'il y a divulgation adéquate, les consommateurs peuvent soit choisir un compte à intérêt élevé ou un compte à faible intérêt mais sans frais—en d'autres termes, s'ils choisissent un compte porteur d'un intérêt élevé, ils devront payer les services qu'ils utilisent. Évidemment, il y a toutes sortes de permutations possibles, mais croyez-vous que ce soit plus sain? Pensez-vous que l'interfinancement antérieur—alors que maintenant chaque service doit se rentabiliser et on accorde un taux approprié d'intérêt sur les dépôts, on impose les frais selon le cas—qu'en principe, tout cela est sain?

**Mme Hall:** En principe, tout ce qui favorise la compétition est certainement salubre et si c'est possible sans complications, nous sommes sur la bonne voie. Toutefois, cela ne change en rien l'absence de relations entre le coût du service—le coût arbitraire, le coût que vous devez payer mais que je n'aurai peut-être pas à payer parce que je me suis plaint, comparativement à ce qu'il en coûte vraiment pour donner ce service.

• 1645

**M. Dorin:** Je comprends ce que vous dites au sujet de l'arbitraire et j'en conviens. Mais ce qui m'intéresse ici, c'est le principe fondamental. Ne pensez-vous pas, surtout si l'on songe à l'incidence du marché, qu'essentiellement, le consommateur s'en tirait mieux lorsque les frais administratifs n'étaient pas liés aux intérêts versés sur les

**[Texte]**

paid on the deposit rather than the two being rolled together, other than in those cases where the person chooses to maintain a minimum \$1,000 balance and obviously they are giving up their interest on their account to get free service or whatever? Do you think in principle we should go along with that? That then leads us further down to say, well, are all these fees appropriate? And we can go on from there. But I want to establish first the principle we are behind here.

**Mr. Delaney:** I would like to make a point about the differences, the point you made about service charges and interest rights and so on. Of course, it is very simply that the rules are different for the wealthy, who have large sums on deposit with major banks, from what they are for lower- and moderate-income earners, whose cashflow and whose sums on deposit in the various accounts mean that... to make some money on the massive numbers of people, it works like the tax system: an unreasonable burden is placed on a greater number. The difficulty we find is that consumers have a problem unscrambling the whole thing, getting a fix on the relationship between fees and interest rates with the different minimum balances and all the problems that exist.

**Mr. Dorin:** When we examined credit card interest rates our experience was that in fact really the people who were paying the high amounts of interest were what you might call "lazy yuppies": those people with high enough incomes, \$40,000 or \$50,000 or \$80,000, to afford to pay and who could not be bothered to shop around. They were subsidizing the system for those people with probably small incomes who did not have sufficient credit or who paid their balances every month and who in fact were not paying their share of the system. So if we had attempted to force down interest rates at the top end we would have been in fact forcing fees on those people of lower incomes who paid their balances on time.

There is always a concern that we may hit the wrong people. That is what I am driving at in this particular case.

**Mr. Delaney:** This whole business of "unbungling" is a banker's term. In very many cases it is a term that has been introduced for the sole purpose of introducing service fees where none existed before. We see evidence of this all the time. I feel our submission has addressed, to the extent that we have a responsibility to raise these matters before this committee and indeed this government... presented an approach that will go a very long way towards addressing most of the issues facing consumers in this area.

**The Chairman:** There is a situation where if you have more than \$1,000 in the bank, then generally speaking a great number of the charges do not apply. Have you any expression on that \$1,000 minimum balance type of thing?

**Mr. Delaney:** No, other than to say that for a very, very large segment of bank consumers that capacity to leave

**[Traduction]**

dépôts que lorsque les deux sont liés, sauf dans le cas du consommateur qui décide de maintenir un solde minimum de 1,000\$ et manifestement de faire son deuil des intérêts pour obtenir gratuitement les services? À votre avis, en principe, est-ce là la voie à suivre? Il faudra alors nous demander si tous ces frais sont appropriés, et pousser la question plus avant. Mais toutefois, d'abord, il nous faut décider du principe.

**M. Delaney:** J'aimerais faire remarquer quelque chose au sujet des différences, ce que vous avez dit sur les frais administratifs et les intérêts, etc. Évidemment, c'est tout simplement qu'il y a des règles différentes pour les riches, pour ceux qui laissent en dépôt des sommes considérables dans les grandes banques et pour les gagne-petit ou les gens à revenu modeste, dont les liquidités et les dépôts dans divers comptes... pour rentabiliser un nombre considérable de petits épargnants, c'est comme le régime fiscal: c'est à la majorité que l'on impose un fardeau hors de toute proportion. La difficulté, comme nous l'avons constaté, c'est que les consommateurs éprouvent de la difficulté à tirer tout cela au clair, à voir clairement la relation entre les frais et les taux d'intérêt versés sur des soldes minimums différents et tous les autres problèmes.

**M. Dorin:** Lorsque nous avons examiné les taux d'intérêt sur les cartes de crédit, nous avons constaté qu'en réalité, ceux qui versaient le plus d'intérêts étaient ceux qu'on pourrait appeler des «yuppies» paresseux: ceux dont les revenus sont suffisamment élevés, 40,000\$ ou 50,000\$ ou 80,000\$, pour leur permettre de payer sans se donner le mal de trouver mieux. Ils subventionnaient ceux à revenus plus modestes qui n'avaient probablement pas le crédit nécessaire ou encore qui réglaient leur solde à tous les mois et donc ne payaient pas leur part. Si nous avions essayé de réduire les taux d'intérêt pour les mieux nantis, nous nous serions trouvés en fait à imposer des frais plus élevés sur les clients à revenus plus modestes qui réglaient leur solde à temps.

Nous craignons toujours, en visant le noir, de tuer le blanc. C'est ce que j'essaie d'expliquer dans ce cas-ci.

**M. Delaney:** Cette idée de «diversification» est une expression de banquier. Dans de nombreux cas, c'est simplement une façon de prélever pour la première fois des frais administratifs. Nous en voyons la preuve constamment. J'estime que dans notre mémoire, nous nous sommes acquittés de notre responsabilité d'attirer l'attention de votre comité, et en fait du gouvernement, sur ces questions... et que nous y préconisons une approche qui pourrait résoudre la plupart des problèmes des consommateurs dans ce domaine.

**Le président:** C'est en effet le cas que si vous avez plus de 1,000\$ en dépôt, d'une façon générale, vous échappez à beaucoup de ces frais d'administration. Avez-vous quelque chose à nous dire au sujet de cette question d'un solde minimum de 1,000\$?

**M. Delaney:** Non, sauf qu'un très grand nombre de clients des banques ne sont pas en mesure de laisser

*[Text]*

\$1,000 on deposit is not available. Consequently these people are picking up more than their share of the cost of service charges.

**The Chairman:** But I guess you would also agree that unless there is money on deposit, nothing is going to the bank. In other words, if you have no money on deposit, they cannot get any leverage or use of your money, so the only thing they have to pay them for keeping the account is some sort of a fee. Is that a fair way of looking at it? I just wanted to get your impression on that.

**Ms Hall:** If a person has say \$250 in the account and puts in money only once a year, that money is not sitting in a little pouch in a bank vault. That money the bank is using. That \$250 is being used by the bank to make money for the bank. Therefore, why should the bank charge you because you only have \$250 sitting there and it sits there and does not move?

• 1650

**The Chairman:** I am with you 100% on that. I am thinking of cheque charges and that type of thing.

**Ms Hall:** That is another point. But the dormant account, again, the young child, Christmas and birthday, Grandma gives him money—he only accesses the account maybe once or twice a year and he is being penalized.

**The Chairman:** You are absolutely right.

**Mr. Delaney:** In summary, Mr. Chairman, let me say that the banks claim we are going to a user-pay system and now we have examples where somebody who does not use is paying, and paying through the nose, let me say.

**The Chairman:** Okay. I am going to divide some time around here. I have Mr. Dingwall, Mrs. Collins, and Mr. de Jong on the list, so I am going to give you a couple of minutes each, and Mr. Minaker. We are going to go fast. We will give you one good question.

**Mr. Dingwall:** How about two? Have you ever requested a written explanation from The Canadian Bankers' Association on the rationale for service charges?

**Mr. Delaney:** No.

**Ms Hall:** No.

**Mr. Dingwall:** Okay. Second, have you been aware of any consumer ever receiving the schedule of the charges that are referred to here in some of the documentation and indeed some of the schedules that you referred to in your remarks when you said that you asked for a list of those charges and it took some time for them to come up with it? Are you aware of any consumer who has ever written to you who has said they are paying too much for bank service charges and they saw that in their schedule of charges? Because the people who have written to me, quite frankly, have never seen the schedule of charges.

**Ms Stephenson:** The schedules are very scarce.

*[Translation]*

1,000\$ dans leur compte. Par conséquent, ce sont ces clients qui paient plus que leur part des frais administratifs.

**Le président:** Toutefois, vous reconnaissez que si vous n'avez pas d'argent en banque, la banque ne touche rien. En d'autres termes, si le client n'a pas d'argent en banque, celle-ci ne peut s'en servir comme levier ni utiliser son argent et donc vraiment ce n'est que grâce aux frais que la banque se paie. Est-ce une bonne façon d'envisager la chose? Je veux simplement connaître vos impressions.

**Mme Hall:** Si le client a disons 250\$ dans un compte et ne fait des dépôts qu'une fois par année, l'argent ne reste pas là dans une petite bourse dans le coffre-fort de la banque. La banque utilise cet argent. La banque utilise les 250\$ pour gagner de l'argent. Par conséquent, pourquoi la banque vous ferait-elle payer quoi que ce soit parce que vous n'avez que 250\$ en banque?

**Le président:** J'en conviens à 100 p. 100. Je songeais aux frais de tirage de chèques, etc.

**Mme Hall:** C'est autre chose. Mais les comptes inactifs, celui du jeune enfant, qui dépose l'argent que lui donne sa grand-mère à Noël et à son anniversaire—il ne touche à son compte qu'une ou deux fois par année, et il est pénalisé.

**Le président:** Vous avez parfaitement raison.

**M. Delaney:** Bref, monsieur le président, les banques prétendent que nous nous acheminons vers le paiement par l'utilisateur mais voici que nous avons des cas où c'est celui qui n'utilise pas le service qui doit payer, et grassement.

**Le président:** Très bien. Je vais maintenant devoir répartir le temps. Sur ma liste, j'ai M. Dingwall, Mme Collins, et M. de Jong. Je vous donnerai chacun quelques minutes; et M. Minaker. Il faut faire vite: vous pouvez poser chacun une question.

**M. Dingwall:** Deux? Avez-vous déjà demandé à l'Association des banquiers canadiens de vous justifier, par écrit, les frais administratifs?

**M. Delaney:** Non.

**Mme Hall:** Non.

**M. Dingwall:** Très bien. Deuxièmement, savez-vous si des consommateurs ont réussi à obtenir la liste des frais dont il est question dans votre documentation et dont vous avez parlé dans votre exposé, en précisant qu'il vous avait fallu un certain temps pour l'obtenir? À votre connaissance, est-il déjà arrivé qu'un consommateur vous écrive pour vous dire qu'une banque leur avait fait payer plus que les frais administratifs prévus dans le tarif qu'ils avaient en main? Je vous pose la question, parce que ceux qui m'ont écrit à moi, n'ont jamais, très franchement, vu ce tarif.

**Mme Stephenson:** Ce genre de tarif s'obtient très difficilement.

[Texte]

**Mr. Dingwall:** They are very scarce.

**Mr. Delaney:** Yes.

**Mr. Dingwall:** Final point. I would think that technically speaking, unless you can prove otherwise, the banks may be living up to the letter of the law. But would it be fair to say that in these so-called lengthy schedules we have received here on the various bank charges, that the legalese contained therein is nothing more than to limit any of their liability or indeed the notification that they would have to give to consumers? I say that because there are more thereins, thereafter, hereafter, herein, and around the boat with colons, semicolons, etc., etc.

So technically speaking the consumer, if he or she gets the schedule, signs the schedule and returns it to the bank, it would take you two hours to read it. Perhaps not that long—that is an exaggeration. But is that a fair comment to make?

**Mr. Delaney:** I think it is fair.

**Ms Hall:** Even this one is not all that clear.

**Mr. Delaney:** I gave an example when I read out the wording on the back of the application form, and that is the contract under terms of which you are signing, and, quite apart from the legalese, addressing one issue in three different paragraphs.

**Mr. Dingwall:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mrs. Collins, it is your turn now.

**Mrs. Collins:** I only have my two or three questions. In your recommendation 11, you suggest the Finance Committee "should require financial institutions to justify the following fees", then you go through the kinds of fees. I wonder if you could give us some assistance on what criteria we should be demanding of the banks with respect to that kind of justification.

**Ms Hall:** Would it be impossible for them to have some justification for the price they charge the customer and correlate it to the cost of providing that service, plus a bit added in? Would that be unreasonable?

**Mrs. Collins:** I do not know. When the bankers appear before us, is that the kind of approach you would like to see us take at this point?

**Ms Hall:** There seems to be quite a sliding scale on a lot of these. You talk to five people who have had three different banks charge them five different costs for providing the same basic service. It seems almost to be what the traffic will bear and have no relationship to actually providing the service.

**Mrs. Collins:** That actually leads me into my second question. When you look through the various service charges there seems to be a great deal of similarity between financial institutions in some of them at least. You mentioned earlier that one of your objectives would be to promote competition, and certainly in my mind that is an important objective. Do you feel that your

[Traduction]

**M. Dingwall:** Il s'obtient très difficilement.

**M. Delaney:** Oui.

**M. Dingwall:** Une dernière chose. Je suppose que strictement, à moins que vous ne puissiez démontrer le contraire, les banques respectent la loi. Toutefois peut-on dire que les listes assez longues que nous avons reçues ici des divers frais administratifs des banques n'ont d'autre but que de limiter, à coup de jargon juridique, la responsabilité des banques et les avis qu'ils sont censés envoyer à leurs clients? Je le dis parce qu'on y trouve quantité de *therein, thereafter, hereafter, herein* et beaucoup de ponctuation, de deux-points, de points-virgules, etc., etc.

En pratique, même si le consommateur obtient la liste, la signe et la retourne à la banque, il faudrait deux heures pour la lire. Peut-être pas tant de temps—j'exagère. N'est-ce pas?

**M. Delaney:** Je le pense.

**Mme Hall:** Même cette liste-ci n'est pas très claire.

**M. Delaney:** J'en ai donné un exemple lorsque je vous ai lu l'endos d'un formulaire de demande, en fait le contrat que vous signez, où en plus du jargon juridique, on parle de la même chose dans trois paragraphes différents.

**M. Dingwall:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Madame Collins, c'est maintenant à votre tour.

**Mme Collins:** Je n'ai que deux ou trois questions. Dans votre recommandation numéro 11, vous suggérez que le Comité des finances, «devrait exiger que les institutions financières justifient les frais suivants» et vous en énumérez ensuite toute une gamme. Pouvez-vous nous dire sur quels critères nous devrions exiger que les banques se justifient?

**Mme Hall:** Serait-il impossible aux banques de justifier le prix exigé du client en faisant la relation avec le coût du service additionné d'un bénéfice? Est-ce déraisonnable?

**Mme Collins:** Je n'en sais rien. Est-ce le genre d'approche que vous nous recommandez pour la comparaison des banquiers?

**Mme Hall:** Il semble y avoir une échelle de frais très mobile. Si vous parlez à cinq personnes différentes, vous constaterez que trois banques différentes ont exigé cinq montants différents pour le même service. On pourrait penser que c'est en fonction de l'offre et de la demande et que cela n'a rien à voir avec le service fourni vraiment.

**Mme Collins:** Ce qui m'amène à ma deuxième question. Si l'on examine les divers frais administratifs, il semblerait y avoir beaucoup de similarités, dans certains cas, entre les institutions financières. Vous avez mentionné précédemment que vous vouliez notamment promouvoir la compétition ce qui constitue certainement, à mon avis, un objectif important. Un décloisonnement

[Text]

recommendations of opening up the system would accomplish that, or could some other things be done to promote competition?

• 1655

**Mr. Delaney:** Clearly, the position they are in in terms of the distribution system, which is their ace in the hole. . . Of course, I have some concerns not relating to service charges but to their entry into other areas, which I will not go into right here; but it seems to me that they are in a position now of such strength in the marketplace that, without the kind of disclosure we are requesting, individual consumers are going to continue to be victimized. There will be no controls, no ability for people to comparison-shop.

If we go forward with CAC's proposal, then individuals will be able to compare the services of all five institutions at any one point in time, and at a single point in time. In fact, no doubt the press would be only too happy to give full exposure to a comparison, and hopefully we will get some competition between banks in that regard. That is the objective.

**Mrs. Collins:** You indicated that you think the banks themselves at the local level should be clear about what their policies are. Certainly one of the objections—and Mr. Rodriguez has mentioned this to us at an earlier time—is that if you go in and you pound the table hard enough or if you are a good customer then you may get the fees waived.

**Mr. Dingwall:** No way! Banks would never do that!

**Mrs. Collins:** Do you feel that banks should not be able to do that?

**Mr. Delaney:** Our recommendation on complaining to any institution or any corporation is that you deal with the local manager first. If you are not satisfied then you go to the next level, and if you cannot get satisfaction at the last level then you go right to the chief executive and you carbon copy your Member of Parliament. That is the process in terms of the proper way of going about things.

**Mr. Best:** The point is that we are not saying that it should not happen. We are saying that it should not be purely arbitrary, that each institution should be looking at adopting something like the people who are going to come in a few moments are going to tell you about, a system whereby each consumer has a way to pursue that through an arbitration committee or an ombudsman in the institution. It should not simply be hit or miss; it should not simply be arbitrary; it should not simply be entirely in the hands of the local manager.

**Mr. de Jong:** Just continuing some of the questioning concerning recommendation 11, where you suggest that

[Translation]

du réseau, comme vous le proposez, serait-il suffisant, ou croyez-vous qu'il soit nécessaire de prendre d'autres mesures pour encourager la concurrence?

**M. Delaney:** Il est clair que la position dans laquelle elles se trouvent sur le plan de leur réseau de distribution, qui est leur atout en réserve. . . Évidemment, j'ai certaines préoccupations non pas en ce qui concerne les frais de service, mais bien leur entrée dans d'autres domaines, mais je n'aborderai pas cette question pour le moment. Il me semble toutefois que leur position sur le marché est si forte que si nous n'avons pas le genre de divulgation que nous demandons, les consommateurs individuels continueront à être des victimes. Il n'y aura aucun contrôle, aucune possibilité pour les gens d'établir des comparaisons.

Si nous faisons ce que recommande la l'ACC, alors les particuliers pourront comparer les services des cinq institutions à n'importe quel moment donné, et à un moment bien précis. En fait, il ne fait aucun doute que les médias se feront un plaisir d'étaler cette comparaison dans les journaux, ce qui nous permettra, nous l'espérons, d'avoir un peu de concurrence entre les banques à cet égard. Voilà donc l'objectif.

**Mme Collins:** Vous avez dit qu'à votre avis les banques elles-mêmes, à l'échelon local, devraient définir clairement leurs politiques. L'une des objections—et M. Rodriguez nous en a parlé un peu plus tôt—c'est que si on insiste suffisamment ou si on est un bon client, alors on pourra peut-être obtenir que la banque renonce à ces frais.

**M. Dingwall:** Absolument pas! Les banques ne feraient jamais une telle chose!

**Mme Collins:** Croyez-vous que les banques ne devraient pas être en mesure de faire une telle chose?

**M. Delaney:** En cas de plainte au sujet d'une institution ou d'une société, nous recommandons de traiter d'abord avec le gérant local. Si vous n'êtes pas satisfait, vous vous adressez ensuite au prochain échelon et si vous n'avez toujours pas obtenu satisfaction, vous écrivez alors directement au directeur général avec copie à votre député. C'est ainsi qu'il faut procéder dans un tel cas.

**M. Best:** Mais nous ne disons pas que cela ne devrait pas arriver. Nous disons que cela ne devrait pas être purement arbitraire, que chaque institution devrait essayer d'adopter un système comme celui dont les prochains témoins vont venir vous parler, c'est-à-dire un système selon lequel chaque consommateur peut soumettre son problème à un comité d'arbitrage ou à un médiateur dans l'institution. Cela ne devrait pas être laissé au petit bonheur; cela ne devrait pas être tout simplement arbitraire; cela ne devrait pas être laissé au bon plaisir du gérant local.

**M. de Jong:** À la recommandation 11, vous suggérez que le Comité des finances exige des institutions

**[Texte]**

the Finance Committee require the financial institutions to justify a whole list of fees, why would you not suggest as well that this be done more on a permanent basis and that the financial institutions justify their fee increases to some body before they go ahead and do that? Why just to the Finance Committee when we are holding our hearings now? Why do you not expand on that recommendation?

**Ms Stephenson:** The concerns we identified in recommendation 11 represent what we have heard from consumers. They are areas where we did not feel we were able to say that they are absolutely unjustified, which is what we said in the case of minimum balance and the NSF charge-back. What we have said is this: these issues are of great concern to consumers; consumers are mad about this particular set of charges, and before we can say what we think should be done with them we need some more information. So we have suggested that when you are speaking to the representatives of the various financial institutions you should pursue these particular charges.

**Mr. de Jong:** But is not part of your concern throughout the whole brief the arbitrary nature both of the charges and how they get applied, which as well particularly affects the young and the poor? First of all, the arbitrariness: the squeaky wheel does get heard. Generally, poor people are intimidated by banks. They might have a small loan at a bank and they are not going to try to upset the bank manager. There really is no competition for them.

NSF cheques again, I would suggest, hurt the poor the most. Service charges, if you do not have a minimum balance, again sort of hurt the poor the most. Why not have in place some agency in which all of the charges can be justified on an ongoing basis?

• 1700

**Mr. Delaney:** Can I just answer that? You see, we do not feel as a consumer organization that we have any responsibility to get involved in the pricing of products or services of any institution or any organization. That is a matter relating to the cost of providing a service.

We are concerned to the extent that because of the oligopoly effect of the banks consumers are not sufficiently informed. We have raised all of these issues, and we are concerned about this in section 11. What we are saying in effect in support of what Kathleen has just said is that if we find that as a consequence of what is going to happen following these hearings there are not some changes in this area, and consumers continue to

**[Traduction]**

financières qu'elles justifient toute une liste de frais. Pourquoi ne proposez-vous pas également que cela se fasse davantage de façon permanente et que les institutions financières justifient leur augmentation de frais devant un organisme quelconque avant de pouvoir les mettre en vigueur? Pourquoi cette recommandation se limite-t-elle aux audiences que tient actuellement le Comité des finances? Pourquoi ne pas aller plus loin au sujet de cette recommandation?

**Mme Stephenson:** Les préoccupations dont nous parlons à la recommandation 11 sont celles dont nous ont fait part les consommateurs. Sur certains points, nous avons estimé ne pas être en mesure de dire qu'elles étaient tout à fait injustifiées, c'est d'ailleurs ce que nous avons dit dans le cas du solde minimal et du débit compensatoire pour chèque sans provision. Nous avons dit que ces questions préoccupaient au plus haut point les consommateurs; que cette série de frais en particulier rendait les consommateurs furieux, et qu'il nous fallait davantage de renseignements avant de pouvoir dire ce qui à notre avis devrait être fait à ce sujet. Nous avons donc proposé que vous abordiez ces questions lorsque vous vous entretenez avec les représentants des diverses institutions financières.

**M. de Jong:** Mais l'une des préoccupations que vous exprimez dans tout votre mémoire n'est-elle pas la nature arbitraire des frais et de la façon dont ils sont appliqués, qui affecte tout particulièrement les jeunes et les pauvres? D'abord, la nature arbitraire: celui qui crie assez fort se fait entendre. En général, les moins bien nantis sont intimidés par les banques. La banque leur a peut-être consenti un petit prêt, et ils n'oseront pas risquer de contrarier le gérant de cette banque. Il n'y a réellement aucune concurrence pour ces gens.

Pour ce qui est des chèques sans provision, je dirais encore une fois que ce sont les moins bien nantis qui sont le plus touchés. Les frais de service lorsque l'on n'a pas le solde mensuel minimal frappent également surtout les moins bien nantis. Pourquoi ne pas avoir en place un organisme auprès duquel tous les frais peuvent être justifiés de façon permanente?

**M. Delaney:** Puis-je répondre à cette question? Voyez-vous, en tant qu'organisme qui représente les intérêts des consommateurs, nous ne croyons pas qu'il nous appartienne d'intervenir dans l'établissement des prix des produits ou services de quelque institution ou de quelque organisme que ce soit. Cette question est liée à ce qu'il en coûte pour fournir un service.

Cette question nous préoccupe dans la mesure où en raison de l'organisation oligopolistique des banques, les consommateurs ne sont pas suffisamment informés. Nous avons soulevé toutes ces questions, et nous exprimons notre préoccupation à ce sujet au paragraphe 11. Pour appuyer ce que Kathleen vient de dire, nous disons en fait que si nous constatons que rien ne change dans ce domaine après les audiences, et que les consommateurs

[Text]

have difficulty, then we certainly would be supportive of any moves to introduce regulators involved in deciding on these matters.

**Mr. Minaker:** I will try to be quick. With regard to your first recommendation, I have some concerns about the fact that you would allow one increase per year all at the same time. It is not unlike what we have in Manitoba, called rent control. What has happened in some instances in Manitoba is that although we thought it would create competition and keep the costs down, it has in fact maybe reversed itself in that the landlord will increase the rate because he has the right to increase it once a year to a certain specified amount. Could that not possibly happen in this instance? When the banks or the financial institutions know that they have the right to increase the costs once a year they might all take that position and in the long run it may cost our consumers more if we take this precisely regulated approach.

**Mr. Delaney:** Well clearly if we find that there is some suggestion that the service fees that are introduced on an annual basis are in some way uniform, then that raises other issues about collusion, about a monopoly, about the kinds of problems that I do not think the banks want to hear about. As a consequence of that, I submit, we will have legitimate competition. It is to be hoped that we do, because clearly if we do not we have other major problems to address.

**Mr. Minaker:** This is the last question. The problem is that there could be a certain slight percentage difference in the charges, but they have all added, and then the customer is locked in for that year, so there is no adjustment because of the competitive market out there.

Would it not be better if there was greater availability of information, and a simplification of the information so that the depositor can choose where he or she wants to utilize the system, rather than lock them in for a year, rather than have the encouragement to have a change every year at the same time because of the regulation?

**Ms Hall:** But a very good marketing practice that I am sure somebody in one of the financial institutions will jump onto is that they could decrease some charges and then just watch the competition. The marketplace would definitely beat a path to their door if they made a very strong marketing practice of decreasing it, which they could do at any time during the year.

**Mr. Minaker:** Just a minute now. Are you saying that you would only regulate the increases once a year but they could decrease any time they wanted?

**Ms Hall:** Right.

[Translation]

continuent à avoir des problèmes, alors nous serions certainement en faveur d'un genre de système où il y aurait des régulateurs qui s'occuperaient de trancher ces questions.

**M. Minaker:** Je vais essayer d'être bref. Pour ce qui est de votre première recommandation, le fait que vous permettriez une augmentation par année au même moment me préoccupe un peu. Ce n'est pas tellement différent du contrôle des loyers que nous avons au Manitoba. Ce qui est arrivé au Manitoba, dans certains cas, c'est que bien que nous avions pensé que cela créerait une concurrence et que cela empêcherait les prix de monter, cela a en fait eu l'effet contraire puisque le propriétaire augmente le loyer tout simplement parce qu'il a le droit de l'augmenter de tant chaque année. La même chose ne pourrait-elle pas se produire ici? Si toutes les banques ou les institutions financières ont le droit d'augmenter leurs frais une fois par an, ne vont-elles pas tout simplement décider de le faire systématiquement, ce qui à long terme pourrait coûter plus cher aux consommateurs si nous adoptons précisément une telle formule?

**M. Delaney:** Il est clair que si nous constatons qu'il est possible que les frais de service qui sont augmentés annuellement le soient de façon uniforme, alors cela soulève d'autres questions comme celles de la collusion, d'un monopole, et tout ce genre de problèmes dont les banques ne veulent pas entendre parler, je crois. Par conséquent, je suis d'avis que nous aurons une concurrence légitime. Nous l'espérons tout au moins, parce qu'il est clair que si ce n'est pas le cas, nous aurons d'autres problèmes à régler.

**M. Minaker:** Une dernière question. Le problème, c'est qu'il pourrait y avoir une légère différence dans les frais, et que ces derniers s'ajoutent les uns aux autres, et que le client s'est engagé pour cette année, de sorte qu'aucun rajustement n'est fait en fonction du marché concurrentiel.

Ne serait-il pas préférable de simplifier l'information et de la rendre plus accessible, de sorte que le déposant puisse choisir de quelle façon il ou elle veut utiliser le système, plutôt que de s'engager pour un an, plutôt que d'édicter un règlement qui pousse les banques à effectuer un changement chaque année au même moment.

**Mme Hall:** Mais une très bonne pratique de commercialisation, qu'une des institutions financières s'empressera certainement d'adopter, consiste à diminuer certains frais pour devenir plus concurrentiel. En adoptant une telle pratique de commercialisation, ce qu'elle pourrait faire n'importe quand durant l'année, une institution financière deviendrait certainement des plus concurrentielles.

**M. Minaker:** Voulez-vous dire que l'on réglementerait les augmentations une fois par an, mais que les institutions financières pourraient diminuer les frais de service n'importe quand?

**Mme Hall:** C'est exact.

[Texte]

Mr. Minaker: Okay.

The Chairman: I am going to thank you very much for coming. Please excuse our rather impossible delay in the middle of the meeting.

Our next witness is the *Service d'aide au consommateur*, with Madeleine Plamondon. I am going to adjourn the meeting for 5 minutes to let everybody sort of move around, and I am going to extend this meeting to 6 p.m.

• 1705

[Traduction]

M. Minaker: Très bien.

Le président: Je tiens à remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui. Veuillez excuser le malheureux retard au milieu de la séance.

Notre prochain témoin est Madeleine Plamondon du Service d'aide aux consommateurs. Je vais lever la séance pour cinq minutes, le temps de permettre à tout le monde de prendre place et je prolongerai la séance jusqu'à 18 heures.

• 1708

The Chairman: Our next witness is the *Service d'aide au consommateur*. Madeleine Plamondon is the organizer of that service. Ms Plamondon, you have a famous report called the Plamondon report, which we did look at and paid a lot of attention to—Mr. Thomas did in preparation of his report.

I think you have a brief for us here. I was wondering if it would be possible if you could move us through it fairly quickly and then we could open it up to questioning.

Mme Madeleine Plamondon (*Service d'aide au consommateur*): Je me permettrai de vous présenter notre organisme qui a déclenché les audiences publiques d'aujourd'hui. Nous sommes un organisme à but non lucratif qui s'occupe de défense et de protection des consommateurs depuis 14 ans. Nos buts sont de fournir des conseils aux consommateurs, de leur donner des renseignements, d'informer les groupes, d'arbitrer les plaintes, d'orienter les plaignants et de les représenter devant tout organisme public comme celui-ci.

• 1710

Nous recevons 615 demandes de renseignements ou plaintes par semaine. Nous avons près de 15,000 membres. Nous avons une ligne sans frais à travers le Canada depuis trois ans. C'est donc dire que la banque de données informatisée du Service d'aide aux consommateurs est dans les deux langues et est accessible de Halifax à Vancouver.

L'étude du mois de mars 1987, qu'on a rendue publique et qui s'est faite en 1986, a servi de base à votre Comité pour l'examen des plaintes des consommateurs, me dit-on.

Vous me permettrez de faire deux remarques sur votre rapport. Premièrement, on a dit que deux chiffres concernant la Banque Royale du Canada n'étaient pas justes. Je voudrais vous dire que les deux «erreurs» sont des chiffres qui nous ont été donnés par Maureen Bourelle de la Banque Royale du Canada. On peut vous donner les dates. Également, vous avez nommé dans votre rapport un M. Savary comme étant conseiller au SAC. On ne connaît pas cette personne-là.

Le président: Notre prochain groupe de témoins, c'est le Service d'aide au consommateur. C'est Madeleine Plamondon qui est l'organisatrice du Service, et l'auteur d'un rapport fameux qui s'intitule rapport Plamondon. M. Thomas a examiné de près votre rapport lorsqu'il a préparé le sien.

Je crois que vous avez une déclaration à nous présenter. Je vous demanderais de procéder assez rapidement, pour qu'on puisse avoir du temps pour vous poser des questions.

Ms Madeleine Plamondon (*Service d'aide au consommateur*): I would like to tell you a little about our organization, whose work led to the public hearings which are starting today. We are a non-profit organization that has been involved in consumer advocacy for 14 years. Our objectives are to advise consumers, to provide information for individuals and groups, to review complaints, to provide guidance for people who make complaints and to represent them before any public body such as this committee.

We receive 615 inquiries or complaints every week. We have close to 15,000 members. For the last three years, we have had a toll-free telephone line throughout Canada. In other words, our computerized data bank is available in both languages and is accessible from Halifax to Vancouver.

I am told that the study we published in 1987, which was conducted in 1986, was the basis of your committee's review of consumers' complaints.

I would like to make two comments on the committee's report. First, it states that two figures for the Royal Bank of Canada were incorrect. I would like to tell you that the two "errors" were the figures given to us by Maureen Bourelle of the Royal Bank of Canada. We can give you the dates on which we received the information. In addition, your report names a Mr. Savoury and says that he is an advisor to the SAC. We do not know a Mr. Savoury.

## [Text]

**The Chairman:** Mr. Thomas says that he is prepared to correct it.

**Mr. Terry Thomas (Committee Researcher):** It has been corrected, but it did not show up on the errata sheet. He is with the Consumers' Association of Canada.

**Mme Plamondon:** Très bien. On a posé 179 questions à neuf institutions. Cela fait 1,611 réponses. Étant donné que cela reflète tout ce qu'on va dire un peu plus tard, on doit vous dire qu'on a eu de la difficulté à obtenir des réponses. La Banque Nationale du Canada n'a pas voulu répondre. L'administration centrale de la Banque de Montréal nous a envoyé des dépliants, mais il n'y en avait pas sur les frais. Il a fallu user de toutes sortes d'astuces pour obtenir des renseignements sur les frais qui étaient imposés dans toutes les banques, dans deux trusts et dans une caisse populaire. Cela nous a permis de constater qu'il était difficile d'obtenir de l'information. Les institutions financières multiplient leurs frais, et la croissance des frais ne cesse pas.

On a également fait une étude type d'un consommateur qui a été contestée au sein de votre Comité, mais qui comporte tout de même des chiffres exacts et qui reflète la situation d'un consommateur qui vient nous voir en consultation budgétaire et qui ne fait pas d'excédent. Il ne s'agit pas du consommateur moyen qui a une hypothèque, on en convient, mais on est loin de ce que disait l'Association des banquiers canadiens, selon votre rapport.

L'article 201 de la Loi sur les banques est constamment contourné. On a demandé à différentes administrations centrales si l'Association des banquiers canadiens accepterait de demander aux banques d'afficher leurs frais. On nous a répondu: L'Association des banquiers canadiens n'a aucune influence sur nous à ce niveau-là, et jamais on n'affichera les frais sans réglementation. Donc, il y avait de la mauvaise volonté de la part des banques.

Dans votre rapport, vous n'avez pas fait de lien entre les dettes au Tiers monde et les mauvais prêts à Dome Petroleum. Qui nous a dit cela? C'est Raymond Théoret, qui est économiste-conseil à la Banque Nationale du Canada, et qui nous a dit qu'il y avait un lien et que la courbe des mauvais prêts correspondait à la croissance des frais.

On a fait un sondage partout au Canada. Le sondage est indicatif plutôt que scientifique, parce que l'Ontario a moins répondu que les autres provinces. On a découvert que 34.3 p. 100 des gens ne savaient pas qu'il y avait des frais quand on faisait un retrait au comptoir la plupart du temps; 55.9 p. 100 des gens ne savaient pas que, quand on passe à un guichet automatique, on paie les mêmes frais que lors d'un retrait au comptoir. On a posé des questions pièges. Même quand il n'y avait pas de frais, les gens ne savaient pas s'il y en avait.

On a fait une tournée de consultation des administrations centrales. Certaines nous ont reçus de

## [Translation]

**Le président:** M. Thomas me dit qu'il est prêt à corriger cette erreur.

**M. Terry Thomas (rechercheur du Comité):** L'erreur a été corrigée, mais elle ne figure pas sur la liste d'erreurs. Ce monsieur est un conseiller auprès de l'Association des consommateurs canadiens.

**Ms Plamondon:** Fine. Our study is based on 179 questions we asked nine financial institutions. That makes a total of 1,611 answers. Since the questionnaire is the basis of the information we will be providing later, we should point out that we had some trouble getting answers. The National Bank of Canada refused to answer. The head office of the Bank of Montreal sent us some brochures, but there were none on service charges. We had to resort to all sorts of tricks to get information about the service charges of all the banks, two trust companies and one *caisse populaire*. We certainly found it difficult to obtain information. Financial institutions are increasing the number and amount of their service charges constantly.

We also did a case study of a consumer that was questioned in the committee's report, but which does include accurate figures and reflects the situation of a consumer that came in for financial counselling and did not live lavishly. We do agree that we were not talking about the average consumer with a mortgage, but we are far from what the Canadian Bankers' Association said, as stated in your report.

The banks are constantly failing to comply with section 201 of the Bank Act. We asked a number of head offices if the Canadian Bankers' Association would agree to ask banks to post their service charges. We were told that the CBA has no influence in that regard, and that service charges would never be posted unless there were regulations requiring the banks to do so. In other words, there was a lack of good will on the part of the banks.

You do not make any connection between Third World debts and the bad loans to Dome Petroleum in your report. Where did we get our information? We got it from Raymond Théoret, who is a consulting economist with the National Bank of Canada. He said that there was a connection between the banks' increasing bad loans and the rising service charges.

Our survey covered all of Canada. It is indicative rather than scientific, because we received fewer responses from Ontario than from the other provinces. We found that 34.3% of people did not know that there was generally a service charge for withdrawals handled by a teller; 55.9% of people did not know that the service charges are the same for withdrawals from an automated banking machine as for other withdrawals. We asked some trick questions. Even in the case of services for which there were no charges, people did not know whether or not there were service charges.

We went to see the staff in the head offices. Some of them treated us cavalierly, while the reaction of others

## [Texte]

façon cavalière alors que d'autres nous ont réservé un accueil allant de froid à poli. On sentait qu'il n'y avait aucune volonté d'afficher les frais à moins qu'il n'y ait une réglementation.

• 1715

On a fait des interventions aux niveaux national, régional et local. On est passés à *Marketplace*, partout au réseau CBC, à Radio-Canada, aux stations de radio nationales, et on a fait des lignes ouvertes en anglais à CBC et à CJED à Montréal. Les gens avaient tous l'impression qu'ils n'avaient jamais signé cette fameuse carte disant qu'il y avait une entente expresse et qu'ils y renonçaient et indiquant les frais. Il y avait du mécontentement.

Notre intervention d'aujourd'hui se divise en cinq parties. Nous voulons d'abord démontrer qu'il faut absolument que les gens soient informés. Deuxièmement, nous sommes d'avis que certains frais doivent être carrément éliminés—on va vous faire des propositions—et que d'autres doivent être réduits parce qu'ils sont abusifs. Dans une autre section, on dit que les banques ont décidé de se décharger de leurs responsabilités sur la clientèle et que les formules de ce genre devraient être abolies. On demande aussi des mécanismes de recours; on va plus loin que que l'ACC.

En ce qui concerne le droit à l'information, on demande que les frais de service soient affichés dans les succursales et que ces affiches soient de dimensions aussi imposantes que celles qui sont utilisées pour annoncer les taux d'intérêt. Les taux d'intérêt sont affichés bien en vue, on rivalise sur un quart de pourcentage, mais quand vient le temps d'afficher les frais, il n'y a rien. Il faut aussi que ces affiches-là soient posées près des guichets automatiques, que les dépliants soient accessibles dans toutes les succursales, qu'une copie du dépliant soit remise à chaque ouverture du compte et qu'une copie du dépliant soit envoyée chaque année par la poste à chaque client, avec les modifications en relief. Il faut également indiquer le détail des frais dans le livret et non seulement «Adm.».

Quand les représentants des banques viennent vous voir, qui paye leur déplacement? Cela coûte quelque chose. Où est-ce que cela passe dans l'administration? Quand vous rencontrez votre banquier pendant une heure, il ne vous fait rien payer. Qui paye cela? La structure de frais doit être clairement établie. Il y a des gens qui profitent des frais d'administration, et ces frais sont répartis parmi les plus petits.

On devrait allouer aux clients une période de 30 jours pour contester la perception de certains frais qu'ils jugent injustifiés. Si la perception non justifiée des frais cause un préjudice aux clients, l'institution financière devrait rembourser les frais et les dommages encourus. Évidemment, la réglementation que vous allez faire s'applique aux frais présents et à venir.

## [Traduction]

ranged from cold to polite. We felt there was no willingness to post the service charges in the absence of regulations.

We have been involved in national, regional and local media presentations. We were on the program *Marketplace* on the CBC network, on Radio-Canada, on national radio stations, and we did open-line shows in English on the CBC and CJED in Montreal. None of the people we talked to seemed to remember signing the famous card stating that there was an express agreement and that they waived their right to information about service charges. People were upset.

Our presentation today can be broken down into five parts. We want to demonstrate, first, that people must be informed. Secondly, we think that some charges should be eliminated—and we will be suggesting some that could be eliminated—and that others should be reduced, because they are too high. In another part of our brief, we say that banks have decided to shuffle off their responsibilities onto their customers, and that this kind of practice should be stopped. We also ask for complaint or appeal mechanisms, and we go further in this regard than the Consumers' Association of Canada.

As regards the consumer's right to know, we would ask that service charges be posted in branches and that the signs be as large as those showing interest rates. Interest rates are posted very clearly, and there is a rivalry among banks over quarters of percentage points. However, in the case of service charges, there are no signs at all. The signs should also be posted near the automated banking machines, and there should be brochures available in all branches. In addition, a copy of the brochure should be given out when an account is opened, and one should be mailed out annually to all customers, with the changes in the charges highlighted. There should also be more information provided about the service charges in the passbook—it should not simply indicate "SC".

I would like to know who pays the travel costs when bank representatives come to see you. There is a cost involved. Is it part of their administrative costs? You do not pay anything for a one-hour meeting with your banker. Who does pay for it? The fee structure should be clearly established. Someone is profiting by the service charges, and the charges are paid for by the poorest customers.

Customers should be given up to 30 days if they feel the charges they are supposed to pay are unjustified. If customers suffer because of unjustified service charges, the financial institution should refund the service charge and the damages. Of course, the regulations you introduce should apply to both present and future service charges.

## [Text]

Les institutions financières limitent leurs efforts d'information à la production d'un dépliant ou d'un feuillet, et il faut se battre pour l'obtenir. Nos visites en succursales nous ont permis de constater qu'on peut attendre quelquefois jusqu'à 20 minutes pour avoir un dépliant, et on nous pose des questions. A Toronto, on nous a demandé: Est-ce pour nous comparer à une autre banque? À un autre endroit, on nous a demandé: Pourquoi voulez-vous avoir cela? C'était à la Banque Royale du Canada. La Banque de Commerce nous a dit à un autre endroit: Il faut que je demande à l'administration centrale avant de vous donner les frais. Dans certaines institutions financières, il n'y a même pas de dépliant. C'est un feuillet qui est glissé sous un plexiglas et on n'en offre pas de copies; il faut demander une photocopie et on nous pose toutes sortes de questions quand on demande une photocopie. Pourquoi faut-il attendre avant d'avoir l'information? Il est difficile de l'obtenir en ce moment.

J'aimerais parler maintenant des frais qui doivent carrément être éliminés. Il y a des frais qui n'ont aucune raison d'être. Tout d'abord, il y a les frais reliés à la fermeture d'un compte, peu importe le laps de temps entre l'ouverture et la fermeture du compte. Il y a trois semaines, des représentants de la Banque Royale, mandatés par leur bureau chef, sont venus nous voir à Shawinigan pour essayer de savoir quels frais pourraient être abolis, selon nous. Ils reviendront dans deux mois. C'est pour cela que nous n'avons pas été surpris, au cours des dernières semaines, de voir la Banque Royale annoncer certaines choses. Aujourd'hui encore, elle annonçait dans le journal que certains frais pourraient être abolis. Cependant, à part les frais pour l'ouverture du compte et sa fermeture moins de 15 jours plus tard, tous les autres frais devant être abolis touchent une clientèle aisée.

• 1720

Il faut également abolir les commissions mensuelles exigées sur un solde qui est maintenu, quel qu'il soit, car c'est toujours discriminatoire pour celui qui ne peut pas atteindre ce solde-là. Il faut aussi abolir tous les frais qui concernent l'inactivité d'un compte. Que l'on utilise un compte ou non, les banques perçoivent toujours des frais. Si elles voient qu'il n'y a pas de transactions, elles essaient d'imposer des frais parce que le compte est inactif.

Également, on devrait abolir les frais qu'on paye pour obtenir un chéquier codé magnétiquement. Ce sont les banques qui nous ont amenés à recourir à leurs services. Il y a plusieurs années, on était payés en argent et on payait en argent. Maintenant on est obligés de faire des chèques pour tout. Bientôt les pensions de vieillesse seront déposées directement au compte et il va falloir faire des chèques. Tout cela a pour but d'enrichir les banques. Si on veut qu'on utilise des chèques codés magnétiquement, il serait juste qu'on nous les donne.

## [Translation]

All financial institutions do to inform customers about service charges is to produce a folder or a brochure, and people have to fight to get a copy of it. We found from our visits to the branches that we sometimes waited up to 20 minutes to get a brochure, and then people asked us all sorts of questions. In Toronto they wanted to know whether we wanted the brochure to compare their bank's rates with another bank's rates. In another place, we were asked why we wanted a copy of the brochure. That was at The Royal Bank of Canada. In another city, someone at the Bank of Commerce told us that they would have to check with head office before they gave us information about service charges. Some financial institutions do not even have a brochure. All they have is a little piece of paper displayed in a plexiglass covering. Copies are not available, we had to ask for photocopies and then we had to answer all sorts of questions about why we wanted a photocopy. Why should people have to wait to get information? At the moment, it is very hard to find out about service charges.

I would now like to talk about the service charges that should be eliminated outright. Some charges are simply not justified at all. First of all, there are the charges for closing an account, regardless of the length of time between the opening and the closing of the account. Three weeks ago, representatives from the Royal Bank, on the instructions of their head office, came to see us in Shawinigan to try to find out which service charges we thought could be abolished. They will be coming back in two months. That is why, during the last few weeks, we were not surprised to see the Royal Bank making certain announcements. Just today, in the newspaper, it was advertising that certain charges might be abolished. However, except for the charges levied to open an account and close it less than a fortnight later, all other charges that are to be dropped affect those clients that are already well off.

What should also be dropped are the monthly charges levied on a minimum balance, whatever it may be, because that sort of thing always discriminates against whoever cannot keep that balance in the account. They should also do away with the charges concerning inactive accounts. Whether you use the account or not, the banks are always levying charges. If they see that there are no transactions, they try to levy charges because the account is inactive.

They should also do away with the charges we pay to get a magnetically encoded cheque book. It is the banks themselves that forced us to use that service of theirs. Many years ago, you were paid in cash and you paid cash. Now we have to make cheques out for everything. Pretty soon, old age pensions are going to be directly deposited into an account and we are going to have to draw cheques on that account. The objective of all this is to make banks richer. If they want us to use magnetically encoded cheques, it would only be fair that they give them to us.

## [Texte]

Sinon, on devrait accepter sans nous pénaliser les chèques qui ne sont pas codés magnétiquement.

On devrait aussi abolir les frais pour effectuer une transaction par l'intermédiaire d'un guichet automatique d'une institution ou d'un réseau partagé. Pourquoi? Parce qu'on se dirige vers les réseaux partagés uniquement. Au début de l'informatisation, il y avait des initiatives individuelles des banques et on ne voyait pas de réseaux partagés. Actuellement, pour minimiser les coûts, on se dirige vers les réseaux partagés. Donc, on nous impose tout de suite le dollar supplémentaire pour les réseaux INTERAC. Tout cela devrait être aboli, puisque cela fait l'affaire des institutions. Parmi les quelque 20,000 consommateurs qui se sont adressés à notre bureau depuis 14 ans, aucun n'a demandé l'accès à un guichet automatique ou à des réseaux partagés. Donc, c'est une initiative des banques et ils la font payer aux consommateurs en ce moment.

On devrait aussi abolir les frais exigés pour effectuer un dépôt, qu'il s'agisse d'un compte d'un particulier ou d'une entreprise. On donne à la banque de l'argent dont elle se servira pour faire de l'argent et on doit en plus payer si on veut déposer notre argent.

Il y a aussi les frais de renouvellement hypothécaire lorsque seul le taux d'intérêt change et les frais pour les opérations courantes effectués par la poste pour les personnes handicapées. Je vais vous donner un exemple. Quand nous sommes allés visiter une succursale de la Banque de Commerce, le chercheur a demandé: Est-ce que vous avez un programme pour les handicapés? Le gérant de la Banque de Commerce a répondu: Mais est-ce que j'ai l'air d'un handicapé? Tout le monde est traité également. C'est notre chercheur qui a mis le gérant au courant du fait que la Banque de Commerce avait quelque chose de spécial pour les handicapés. Le gérant n'était même pas au courant. Donc, comment voulez-vous que les employés puissent renseigner les consommateurs?

On voudrait faire abolir tous les frais qui sont arbitraires, qui sont imposés pour des services qui sont généralement gratuits, mais qui sont jugés trop fréquemment utilisés par les clients. Des gens qui ont déjà travaillé dans des banques nous ont dit que lorsque quelqu'un appelle trop souvent, ce qui peut être gratuit une fois ne l'est plus la fois suivante.

On demande aussi aux banques de ne pas exiger de frais pour convertir un rouleau de monnaie. Savez-vous que pour faire convertir un rouleau de pièces d'un cent ou de cinq cents, vous devez payez? Et si c'est mal roulé, vous payez encore un peu plus.

Nous avons aussi une liste de frais qui devraient être éliminés parce qu'ils sont jugés abusifs. Parlons d'abord les frais exigés pour les transactions effectuées à un guichet automatique. On vous a dit tout à l'heure qu'on voulait qu'ils soient abolis quand il y a une surcharge. On voudrait que cette transaction soit un peu moins chère qu'une transaction au comptoir, puisqu'on n'utilise pas

## [Traduction]

Otherwise, they should accept our cheques that are not magnetically encoded without imposing any sort of penalty.

They should also do away with their charges to transact business through an other institution's automatic teller or shared network. Why? Because we are going more and more to shared networks only. At the beginning of the computerization thing, banks were doing this on their own individual initiative and there were no shared networks. Presently, to minimize costs, they are going to shared networks. So right away they charge us an extra \$1 for the INTERAC network. All that should be done away with, because it only makes the institutions happy. Of the 20,000 consumers who have come to our offices in the last 14 years, no one has asked for access to an automatic teller or even shared networks. So this is an initiative that the banks took themselves and they are making the consumers pay for it today.

They should also do away with charges for making a deposit, whether it is being made to an individual's account or a business account. We are giving the banks the money they are going to be using to make money with and on top of that we have to pay them if we want to deposit our money there.

There are also the mortgage renewal charges when the only change is the interest rate, not to mention the charges for current operations done through the mails by the handicapped. I will give you an example. When we went to visit a Commerce Bank branch, the researcher asked if they had a program for the handicapped. The manager of the Bank of Commerce answered: Do I look handicapped? We treat everyone equally. Our researcher had to inform the manager that the Bank of Commerce had some special programs for the handicapped. The manager himself did not know it. So how do you expect the employees to be able to inform the consumers?

We would like to see them do away with arbitrary charges, those that are imposed for services that are generally free but which the clients are judged to be using too frequently. People who have worked in banks have told us that when someone calls too often, the service that used to be given for free before is not the next time.

We are also asking that banks not charge for changing rolled coins. Did you know that to change a roll of pennies or nickels into bills, you had to pay? And if they are not properly rolled, you have to pay a bit more.

We also have a list of charges that should decrease because they are judged abusive. First, let us talk about the charges for transactions going through an automatic teller. We told you before that we wanted them dropped when there is a surcharge. We want this transaction to cost a little less than what it costs at a wicket because we are not using the services of a teller. Maybe automatic

## [Text]

les services d'une caissière. Les consommateurs ont peut-être un engouement pour les guichets automatiques en ce moment. Cependant, à un endroit aux États-Unis, ceux qui ont un solde de plus de 5,000\$ peuvent aller se faire servir par du personnel et tous ceux qui n'ont pas ce solde sont obligés d'aller à un guichet automatique. Une fois l'engouement passé, on sera obligés de faire affaire avec des machines. Si on doit faire affaire avec des machines, il faut que les frais soient moins élevés que lorsqu'on fait des retraits au comptoir.

• 1725

Ensuite on demande que les frais perçus pour les retraits tirés des comptes d'épargne soient réduits. Ces frais varient de 1\$ à 1.25\$ et devraient être abaissés afin qu'ils soient comparables aux frais perçus pour les retraits tirés d'un compte de chèques. C'est le même argent.

On devrait aussi diminuer les frais exigés pour la remise d'un état de compte, ce que la Banque Royale a annoncé aujourd'hui. Quand on fait un débit compensatoire, il faudrait demander l'autorisation du client avant de l'effectuer. S'il y a virement, seuls les frais de virement devraient être perçus et non ceux pour provision insuffisante. Je m'explique. Quand vous faites un chèque et qu'il n'y a pas assez d'argent dans votre compte, on considère que c'est un chèque sans provision et on prend ensuite de l'argent dans un autre de vos comptes. On perçoit donc des frais doubles: les frais pour le virement et les frais pour le chèque sans provision.

Les institutions financières se dégagent de leurs responsabilités avec la bénédiction des organismes en place. On propose premièrement l'adoption d'une loi visant à protéger les consommateurs. Cela concernerait les systèmes de transfert électronique de fonds. Dans un atelier au niveau provincial auquel j'ai participé, il y avait des représentants de la Sûreté du Québec et de la GRC. On nous disait qu'il deviendrait de plus en plus difficile de savoir qui est responsable d'une fraude commise par un système de transfert électronique de fonds. Actuellement, vous signez un papier qui dégage l'institution de toute responsabilité dans le cas de transactions à un guichet automatique. Il y a eu des lignes ouvertes à ce sujet. On sait que les guichets automatiques flanchent souvent. Il faudrait que la preuve incombe à l'institution financière.

Ensuite, lorsqu'une institution financière omet par négligence de rendre un service demandé par un client, elle devrait rembourser le client non seulement des frais exigés pour ce service mais également des dommages causés. J'explique.

Quand vous donnez un contre-ordre de paiement—un *stop payment*—, les institutions vous font signer un formulaire qui dit que si elles font passer votre chèque par inadvertance, elles n'en sont pas responsables. Donc, il est possible que vous donniez un contre-ordre de paiement, que vous fassiez un autre chèque et que vous soyez obligé de payer des frais doubles: les frais pour l'arrêt de paiement et les frais pour chèque sans provision. Si les

## [Translation]

tellers are quite the fad for consumers right now. In any case, in one place in the States, people who have a balance of \$5,000 can get served by staff members and those who do not have that minimum balance have to deal with an automatic teller. When the fad phase of this thing is passed, we will have to deal with machines. If we are going to have to deal with machines, the charges will have to be lower than when we go to the counter to make a withdrawal.

Then, we are asking that the charges on withdrawals from saving accounts be decreased. Those charges vary from \$1 to \$1.25 and should be decreased to a level comparable to the charges on a chequing account. It is the same money.

There should also be a decrease in the charges for updating an account, which is what the Royal Bank announced today. Before making a chargeback, you would have to ask for the client's authorization. For a transfer, charges should be levied only for the transfer and not for the non-sufficient funds. I would like to explain. When you write out a cheque and there is not enough money in the account, it is considered as being NSF and the money is taken from another one of your accounts. So there is a double charge: a charge for the transfer and a charge for the NSF cheque.

The financial institutions get out from under their responsibilities with the blessings of the powers that be. So, first, we are proposing the adoption of legislation to protect consumers using electronic funds transfer systems. In a provincial workshop I was at, there were representatives from the Québec Provincial Police and the RCMP. We were told that it would become more and more difficult to know who is responsible for a fraud committed through an electronic funds transfer system. Presently, you sign a piece of paper that discharges the institution from any kind of responsibility in the case of transactions through an automatic teller. There have been open lines on that. We know that automatic tellers often go haywire. The burden of proof or the onus should be on the financial institution.

Then, when a financial institution omits, through negligence, to render a service requested by a client, it should reimburse the client not only for the charges levied for that service but also for damage. I will explain.

When you put a stop payment on something, the institutions have you sign a form that says that if they let your cheque go through inadvertently, they are not responsible. So it is quite possible that you will put a stop payment on a cheque, write another cheque, and still have to pay double charges: charges for the stop payment and charges for an NSF cheque. If the banks accept a stop payment order, then they should be responsible for it. If

## [Texte]

banques acceptent de faire des arrêts de paiement, elles vont devoir prendre leurs responsabilités. Si le chèque passe quand même, elles devraient vous rembourser pour le chèque et pour le montant relié au préjudice que vous a causé cette situation.

Aucune loi n'a été prévue concernant la carte de débit, mais je puis vous dire qu'avec la carte de débit, il y aura encore beaucoup plus de fraude.

Parlons maintenant du mécanisme de recours. On veut qu'un mécanisme de recours soit établi dans chaque institution financière et qu'à défaut, un mécanisme pouvant s'appliquer à toutes les institutions financières soit mis sur pied par le gouvernement fédéral. Ce mécanisme pourrait être de deux ordres. Premièrement, un comité consultatif verrait à la protection de l'ensemble des consommateurs et proposerait des choses aux banques ou recevrait des plaintes qui pourraient être de nature collective. Deuxièmement, un comité d'arbitrage réglerait les problèmes qui n'auraient pas été réglés avec la structure de plaintes dans chaque institution financière. Ces deux comités seraient en majorité composés de représentants d'organismes de consommation, afin que les consommateurs ne soient pas noyés au vote comme c'est le cas au Québec avec l'Office des professions du Québec.

• 1730

En terminant, on est très satisfaits du travail qu'on a fait sur les institutions financières, et on espère que le gouvernement aura assez de courage politique pour prendre les décisions qui s'imposent afin que le rapport ne reste pas sur les tablettes comme ce fut le cas comme en 1982, alors que nous étions venus dire au Comité permanent que les banques faisaient des profits excessifs.

Je suis prête à répondre à vos questions.

**The Chairman:** Thank you very much. First of all, Mr. de Jong.

**Mr. de Jong:** I note in many of the recommendations you make and the observations you make as well that the banks going to a more automated procedure is being paid for by the consumer. One would think that with automation there would be an increase in productivity, there would be a reduced cost to the bank in terms of labour costs and that the consumer should be able to benefit from that in terms of reduced service charges. Yet we have seen the very opposite. The more automation there has been, the more new charges are being levied on the customer at higher rates. Do you see that as a pattern that has been happening throughout all of the financial institutions?

**Mme Plamondon:** On le voit dans le cas des guichets automatiques et dans le cas de la carte de débit qui va bientôt arriver. Avec les systèmes de transfert électronique de fonds, on va avoir de plus en plus de problèmes de ce type. Ce qui nous inquiète, c'est le formulaire qui décharge l'institution de toute responsabilité et qui rend le consommateur responsable de toutes les transactions.

## [Traduction]

the cheque goes through anyway, they should reimburse you for the cheque and for the amount you are out because of the mistake.

There is no legislation in the works right now for those debit cards, but I can tell you that you will have even more fraud with them.

Now let us talk about recourse. We would like to see some sort of recourse established in each and every financial institution and, failing that, there be a mechanism applicable to all financial institutions and that it be set up by the federal government. It could be a double-barrelled thing. First, you would have an advisory committee seeing to the protection of all consumers and suggesting certain things to banks or accepting complaints that might be in the nature of a class action. Second, an arbitration committee could settle the problems that have not been settled through the complaint structure within the financial institutions. These two committees would have a majority of representatives coming from consumer organizations so that the consumer vote would not be drowned out as is the case in Québec with the *Office des professions du Québec*.

In conclusion, we are quite satisfied with the work that was done on financial institutions and we hope that the government will have enough political courage to make the decisions that have to be made so that the report will not simply gather dust somewhere as was the case in 1982 when we came before the standing committee to talk about the excessive profits banks were making at the time.

I am ready to answer your questions.

**Le président:** Merci beaucoup. Tout d'abord, M. de Jong.

**M. de Jong:** Dans bien de vos recommandations, ainsi que dans vos observations, vous dites que les banques se tournent de plus en plus vers l'automatisation, qui est payée par le consommateur. On pourrait croire que grâce à l'automatisation, il y a augmentation de la productivité, ce qui signifie une diminution des frais pour les banques au niveau des coûts de la main-d'oeuvre et que le consommateur devrait donc pouvoir bénéficier de tout cela grâce à une diminution des frais imposés. Cependant, c'est le contraire qui se produit. Plus on s'automatise, plus on impose de frais, et des frais plus élevés, aux clients. Est-ce là une tendance que vous observez chez toutes les institutions financières.

**Ms Plamondon:** That is what has been happening with automatic tellers, and the new debit card looks like being the same again. With EFT, we are going to be having more and more such problems. What bothers us is the form that discharges the institution of any and all responsibility and makes the consumer responsible for all transactions. To date, there has never been any legislation

**[Text]**

Jusqu'à maintenant, il n'y a pas eu de loi à ce sujet. Les cartes de crédit sont réglementées, mais la carte de débit ne l'est pas. Pourtant, avec la carte de guichet automatique, on a accès à notre marge de crédit. Donc, le gouvernement devra se pencher sérieusement sur la responsabilité des institutions financières. Il devra aussi se pencher sur le fait que lorsqu'on fait affaire avec un guichet automatique, on devrait payer des frais moindres que lorsqu'on fait affaire avec du personnel. C'était censé coûter moins cher.

**Mr. de Jong:** Right. In your survey as well, did you find there were differences in the services supplied by the financial institutions, let us say in small rural communities as opposed to larger urban centres?

**Mme Plamondon:** On n'a pas constaté de différence. On est allés dans des grandes villes comme Toronto et Montréal et dans des villes moyennes comme Shawinigan, et on a constaté partout une absence d'information. Pour qu'il y ait une directive, il faut qu'il y ait une volonté derrière. Si les banques s'en sont tirées de cette façon-là jusqu'à maintenant, c'est qu'elles ne se sentaient pas obligées de donner une directive et de la formation à leurs employés.

Il a souvent fallu que le chercheur parle à plusieurs personnes d'une institution pour pouvoir obtenir tous les chiffres. Comme je vous le disais, la Banque Nationale n'a même pas voulu nous donner de renseignements. On n'arrivait pas sans prévenir. On essayait de prendre rendez-vous et on demandait aux gens de se préparer, mais certains ne voulaient pas nous donner quoi que ce soit. La Banque Nationale n'a jamais voulu donner ses chiffres.

**Mr. de Jong:** Did any other bank refuse to provide the statistics?

**Mme Plamondon:** Certaines nous les ont donnés avec beaucoup de réticence, mais elles n'ont pas refusé. Tous les bureaux chefs nous ont dit que sans réglementation, il n'y aurait pas d'affichage de frais parce que cela donnait une image négative. La Banque Royale en particulier nous a dit cela.

**Mr. de Jong:** Would it also be fair to say that high-income consumers are more likely to have the charges changed? In our present system, in the banking system, and in terms of the charges that are being charged, it is the people with the higher deposits, the more well to do, who have a system that worked better for them, that it is the poor people, people who cannot maintain minimum balances, who cannot afford that luxury, who need almost every cent they have as income, are those the people who get hurt by the system the most?

**Mme Plamondon:** Le système est vraiment discriminatoire envers les pauvres. Pendant notre étude, la Banque Royale a même refusé un consommateur qui vivait de prestations d'aide sociale. On a fait l'expérience du processus de dépôt d'une plainte. Quand on a communiqué avec le bureau chef de la Banque Royale, on nous a dit: Écoutez, l'image. . . On va appeler le gérant de

**[Translation]**

on that. Credit cards are regulated but the debit card is not. At the same time, with the automatic teller card, you have access to your line of credit. So the government will have to look seriously at the responsibility of financial institutions in that area. It will also have to look at the fact that when you are dealing with an automatic teller, you should be paying lower charges than when you are dealing with staff. It was supposed to cost less.

**M. de Jong:** Absolument. Dans votre sondage, aussi, avez-vous trouvé qu'il y avait des différences dans les services fournis par les institutions financières, disons dans une petite communauté rurale par opposition à un grand centre urbain?

**Ms Plamondon:** We did not notice any difference. We went around the larger urban areas like Toronto and Montreal, as well as medium-sized communities like Shawinigan, and we noticed there was an absence of information everywhere. If there are to be any guidelines, there has to be a will behind them. If the banks have managed to get away with it to date, it is because they have not felt any pressure to give any sort of guidelines or training to their employees.

The researcher often has to speak to many people in any given institution to get all the figures. As I was saying, the National Bank would not give us any information at all. And we didn't just walk in without notice. We tried to get appointments and we would ask people to prepare themselves but some did not want to give us anything at all. The National Bank never would give us any figures at all.

**M. de Jong:** Y a-t-il d'autres banques qui ont refusé de vous fournir ces statistiques?

**Ms Plamondon:** Some were very reticent, but they did not refuse. All the head offices told us that without some sort of regulation, there would be no posting of charges because that projected a negative image. The Royal Bank, more particularly, used that line.

**M. de Jong:** Serait-il juste de dire aussi que les consommateurs à l'aise seront ceux qui verront le plus facilement diminuer leurs frais? Le système actuel, le système bancaire, au niveau des frais imposés, avantage les gens avec les soldes les plus élevés, les nantis, alors que les pauvres, ceux qui ne peuvent pas garantir un solde minimum, qui ne peuvent pas se payer ce luxe, qui n'économisent que sou par sou, sont les gens qui souffrent le plus de ce système, n'est-ce pas?

**Ms Plamondon:** The system really discriminates against the poor. During our study the Bank of Montreal went so far as to refuse a consumer who was a welfare recipient. We decided to submit a complaint. In our conversation with the head office of the Royal Bank, we were told that they had to be concerned about their image. . . They would call the bank manager and he would open an

[Texte]

la succursale et il va ouvrir un compte pour ce client. Cela se fait cas par cas, parce que les banques ne se sentent nullement obligées d'accepter un client qui n'est pas payant.

[Traduction]

account for this customer. Each case has to be dealt with individually since the banks do not feel any obligation to accept a customer who is not a paying proposition.

• 1735

Au colloque sur le marketing des services financiers au Palais des congrès de Montréal, les invités étaient des gens des États-Unis. Ils étaient presque tous des banquiers. On était quatre représentants des consommateurs. Le message était clair: «Zoomer» sur le client qui est payant et arrangez-vous pour que les autres quittent le système. Ce n'était pas dit dans ces termes-là, mais c'est ce qu'on voulait dire.

During the seminar on the marketing of financial services in the Montreal Convention Centre, we heard speakers from the United States: almost all of them were bankers. There were four of us representing consumers. The message was quite clear: focus on customers who will be profitable and find a way of getting the others out of the system. It was not put so bluntly, but that is how it can be summed up.

**Mr. de Jong:** We have heard as well representation from anti-poverty groups about the problem poor people face in having access to the banks. Particularly people on welfare and so forth have tremendous difficulty accessing the services from the banks. That is not just dealing with service charges but getting loans, things of this nature. Again, it is extremely difficult for them.

**M. de Jong:** Les représentants de groupes de lutte contre la pauvreté nous ont signalé les difficultés que représente l'accès aux services bancaires pour les pauvres, notamment les assistés sociaux. Il ne s'agit pas simplement des frais de services mais des emprunts, etc. Tout cela leur est très difficile.

**Mme Plamondon:** Justement, au comité d'arbitrage ou dans la structure de plaintes, quand un prêt est refusé, il devrait y avoir une réponse écrite. Souvent la réponse n'est pas écrite ou n'est pas contestable parce qu'elle est nébuleuse. On ne sait pas trop pourquoi on l'a donnée.

**Ms Plamondon:** As part of the review committee or procedure for dealing with complaints, a written answer should be provided when a loan application is turned down. Often there is no written reason or the grounds are too vague to be challenged.

**M. Champagne:** Madame Plamondon, dans votre document, vous dites que les institutions financières contournent l'article 201 de la Loi sur les banques en faisant signer à leurs clients un formulaire qui donne carte blanche pour ce qui est de la perception des frais et de l'information. Est-ce que cela vaut pour chaque consommateur, et est-ce obligatoire?

**Mr. Champagne:** Mrs. Plamondon, in your statement you say that financial institutions get around section 201 of the Bank Act by having their customers sign a form giving them full latitude with respect to the charging of fees and provision of information. Is this the case for all consumers and is it compulsory?

**Mme Plamondon:** Oui. Un journaliste m'a appelée hier et m'a dit qu'il était entré dans une banque. Vous allez probablement le voir dans les journaux cette semaine, plus particulièrement dans *Le Soleil* de demain. Il a essayé de faire rayer un paragraphe du formulaire qu'on doit signer quand on veut ouvrir un compte, et on n'a pas voulu lui ouvrir un compte.

**Ms Plamondon:** Yes. A journalist called me yesterday about his visit to a bank. You will probably see the article this week, likely in tomorrow's edition of *Le Soleil*. He attempted to strike out a paragraph in the form that has to be signed when opening an account and he was not allowed to open an account.

L'Association des consommateurs canadiens a cité le paragraphe en question. J'ai celui de la Banque Royale, celui qu'on a cité à *Marketplace*:

The Canadian Consumers Association referred to this particular paragraph. I have the form used by the Royal Bank, the one mentioned in "Marketplace":

Je conviens avec vous que chaque compte que je détiens en mon nom... Vous pouvez modifier à votre gré les taux d'intérêt et les frais indiqués...

It is agreed that each account held in my name... you are free to change the interest rates and charges shown...

À l'article 201, on dit qu'il faut que ce soit sur entente expresse. Or, il n'y a pas eu d'entente expresse. Quand les banques viendront témoigner, il serait bon que vous leur demandiez combien de comptes ont été fermés dans leur institution l'année passée. Tous les consommateurs nous disent que lorsque les banques ne sont pas satisfaites, elles ferment leur compte. Si vous aviez le pourcentage de comptes qui ont été fermés dans chaque institution, vous sauriez sans doute le nombre de clients insatisfaits.

Section 201 states that such changes require a special agreement. There is no special agreement here. When the banks come to testify, you should ask them how many accounts were closed in their institution over the past year. The consumers all tell us that when the banks are not satisfied, they close the account. If you can get figures on the number of accounts closed in each institution, it will tell you something about the number of dissatisfied customers.

[Text]

**M. Champagne:** Vous présumez d'après vos recherches que si un client se présentait à une institution bancaire en demandant de rayer la notion de carte blanche, l'institution serait dans l'obligation d'acquiescer à la demande du consommateur.

**Mme Plamondon:** Je trouve que la banque devrait accepter de lui ouvrir un compte, mais ce n'est pas ce qu'elle fait d'après l'expérience du journaliste.

**M. Champagne:** Dans votre document, vous dites:

Il a été clairement démontré que les plus démunis paient davantage de frais que les mieux nantis.

Je ne suis pas un spécialiste des questions bancaires, mais j'ai toujours pensé que les frais inhérents à un compte bancaire étaient proportionnels à l'utilisation du système. Lorsque vous dites que les mieux nantis paient moins que les plus démunis, est-ce que vous supposez que des frais additionnels sont imposés aux plus démunis et que les frais ne sont pas égaux d'un compte à l'autre?

**Mme Plamondon:** C'est exactement cela.

**M. Champagne:** Donc, les frais imposés pour une même opération sont différents selon le compte?

**Mme Plamondon:** Selon que vous êtes riche ou pauvre, vous payez des frais différents. À la Banque de Montréal, si vous avez moins de 200\$ dans votre compte, vous devez payer des frais mensuels de 1\$, ce qui fait 12\$ de plus par année. Si vous n'utilisez pas votre compte pendant un an, vous devez payer des frais.

• 1740

Une dame de Montréal nous a appelés pour nous dire que son enfant avait un petit montant à la banque. La famille est partie en voyage. Bien qu'elle n'ait pas été avisée, 1\$ a été enlevé du compte de l'enfant à partir du mois de juillet. De plus, comme il y avait longtemps que l'enfant n'avait pas fait de transaction, il y a eu d'autres frais, si bien qu'à son retour, il n'y avait plus d'argent dans le compte. On a cité cet exemple dans tous les médias pour montrer qu'un enfant ne devait pas faire confiance à une banque. Par la suite, la banque a changé d'idée et a redonné l'argent à l'enfant.

**The Chairman:** They saved it for him.

**M. Champagne:** Vous dites également que la responsabilité de la preuve incombe à l'institution financière, d'où l'importance d'établir des mécanismes de recours. J'ai déjà discuté un peu de la question avec vous. Est-ce que la preuve doit incomber uniquement à l'institution financière ou bien à l'institution financière et au consommateur selon la situation?

**Mme Plamondon:** Telle est justement la responsabilité du comité d'arbitrage. Si cela ne se règle pas à l'intérieur d'une structure de plaintes, à l'intérieur d'une banque, cela devrait aller à un comité d'arbitrage. En fait, c'est la faute de l'institution. C'est elle qui a fait le guichet automatique, et c'est elle qui ne peut pas prouver telle

[Translation]

**Mr. Champagne:** You seem to assume in your research that if a customer was unwilling to agree to such unrestricted freedom for the bank, the institution would have to go along with the consumer's request.

**Ms Plamondon:** I think that the bank should have to open an account for him but this does not appear to be what is happening judging from the journalist's experience.

**Mr. Champagne:** In your statement you say:

It has been clearly shown that the most disadvantaged pay more charges than the better off.

I am not a specialist in banking but I have always thought that the charges related to a bank account were in keeping with the use made of it. When you say that the well-off pay less than the most disadvantaged, does this mean that the various service charges and costs are not the same from one account to another?

**Ms Plamondon:** Yes, exactly.

**Mr. Champagne:** So the charges for a particular operation are different depending on the account?

**Ms Plamondon:** Depending on whether you are rich or poor, you will pay different charges. In the Bank of Montreal, if you have less than \$200 in your account, your monthly charges are \$1, in other words \$12 a year. If your account is not used for a year, you also pay a charge.

We heard from a lady in Montreal whose child had a small account. The family went on a trip. Without her being informed, \$1 was removed from the child's account starting in the month of July. In addition, since the child had not made a transaction for some time, there were further charges so that when he got back, there was no longer any money in the account. This example was quoted in all the media to show that a child should not trust the banks. The bank later changed its mind and returned the money to the child.

**Le président:** Elle l'avait quand même gardé pour lui.

**Mr. Champagne:** You also say that the onus of proof should be placed on the financial institution, hence the importance of a mechanism to deal with complaints. I have already had some discussion about this with you. Should such a burden be placed solely on the financial institution or on the institution and the consumer depending on the situation?

**Ms Plamondon:** That would be the responsibility of our review committee. If the matter cannot be settled as part of the banks' procedure for dealing with complaints, then it should be submitted to a review committee. After all, the institution is responsible. It operates the automatic teller machine and is unable to prove what it says. Why

[Texte]

chose. Pourquoi le consommateur devrait-il prouver qu'il lui manque 30\$ au guichet automatique parce que l'institution lui dit: Je ne suis pas responsable parce que vous avez signé un papier? L'institution devrait payer s'il y a absence de preuve que le consommateur n'a pas reçu son argent.

**M. Champagne:** Vous faites plusieurs propositions. Si le gouvernement les mettait en oeuvre au moyen d'une loi ou s'il y avait une entente à l'amiable entre les consommateurs et les institutions bancaires, est-ce que le mécanisme d'arbitrage dont vous parlez serait nécessaire?

**Mme Plamondon:** Oui, il est absolument nécessaire qu'il y ait des mécanismes d'arbitrage. Cela devrait être imposé à chaque banque. Actuellement, il y a des banques qui ont une ligne sans frais, il y en a d'autres qui ont des formulaires de plaintes et il y en a qui n'ont rien du tout. Il faudrait qu'il y ait une structure de plaintes à l'intérieur de chaque banque et que chaque banque sache que si la structure n'est pas efficace, on devra faire appel à un comité d'arbitrage.

Vous disiez tout à l'heure que les petits payaient davantage. Je vous donne un autre exemple, celui des frais fixes de placement. Si quelqu'un place 1,000\$ et qu'un autre place 50,000\$, ils paient tous deux 100\$. C'est discriminatoire pour celui qui place 1,000\$.

Une autre chose pourrait être envisagée pour mettre les banques au pas. Le Comité pourrait obliger les banques à rembourser les consommateurs de tous les frais financiers qu'elles ont perçus sans permission au cours de la dernière année. Ce serait une proposition acceptable. Nous n'exigeons pas qu'on retourne à 1980.

Également, lorsqu'une banque est prise en flagrant délit, on devrait lui imposer des amendes exemplaires, et l'argent de ces amendes exemplaires devrait être versé à des groupes comme le nôtre qui défendent les consommateurs. Ce serait une autre façon de faire les choses, puisque les subventions ne sont jamais égales et qu'il faut toujours recommencer. Qui se bat pour défendre les consommateurs? C'est les organismes comme le nôtre. On attend la session qui est censée commencer le 1<sup>er</sup> avril. On n'a pas encore eu de réponses à nos demandes de subvention. On est allés chercher nous-mêmes, au cours de la dernière année, 100,000\$ sur un budget de 262,000\$. On a également débloqué 300,000\$ pour l'ACC.

**Mme Nicholson:** Je voudrais vous féliciter pour votre intéressante présentation. Vous nous présentez trois thèmes majeurs. Premièrement, certains frais doivent être réduits ou éliminés. Deuxièmement, on doit établir un mécanisme de recours. Troisièmement, vous parlez du manque de renseignements précis.

• 1745

À la page 3, vous dites que malgré l'article 201 de la loi sur les banques, vous avez conclu que le consommateur est dans l'impossibilité d'évaluer le coût

[Traduction]

should the consumer have to prove that the amount dispensed by the machine was out by \$30 simply because the institution has had him sign a paper? The institution should pay if there is no proof that the consumer did not receive his money.

**Mr. Champagne:** You make a number of proposals. If the government were to implement them through legislation or as part of a gentleman's agreement between consumers and banking institutions, would the arbitration or review mechanism you suggest be necessary?

**Ms Plamondon:** Yes, there is a definite need for arbitration mechanisms. They should be imposed on all banks. At the present time there are banks that have toll-free lines, there are some that have complaint forms and others that offer nothing at all. All banks should have some sort of structure for dealing with complaints and they should know that if this structure is not effective, then the matter can be appealed to a review or arbitration committee.

You were referring to the fact that those with the least amount of money were paying the most. Let me give you another example of fixed investment costs. If someone invests \$1,000 and another person invests \$50,000, they both pay \$100. That is discriminatory for the person with the smaller amount.

There is another way of bringing the banks into line. The committee could require the banks to refund to consumers all the financial service charges collected without permission during the past year. We think that would be an acceptable proposal. We do not say you should have to go back to 1980.

Likewise, when the bank is caught redhanded, it should have to pay an exemplary fine and the money from such fines could be handed over to consumer advocacy groups such as ours. It would be another way of going about it, since our level of funding is never the same and it is a constant uphill struggle. Groups like ours are the ones to defend consumer interests. We are still awaiting a reply to our grant application for the fiscal year which is supposed to begin on April 1. Last year we ourselves collected \$100,000 out of our \$262,000 budget. Three hundred thousand dollars was also made available to the CCA.

**Miss Nicholson:** I would like to congratulate you for your interesting presentation. You make three major points. First of all, certain charges should be reduced or eliminated. Secondly, an appeal mechanism should be provided and lastly, you refer to insufficient accurate information.

On page 3 you say that in spite of section 201 of the Bank Act, you have concluded that the consumer is unable to evaluate the cost of the services he uses. You

[Text]

des services qu'il utilise. Vous avez donné des exemples concernant la difficulté de trouver des renseignements écrits. Pensez-vous que si des renseignements précis étaient facilement disponibles, quelques problèmes pourraient être réglés?

**Mme Plamondon:** Certainement. La comparaison devrait se faire au moyen d'un formulaire unique. Un même formulaire devrait être pensé par votre Comité, ou par le comité consultatif—pourquoi pas?—et remis aux banques. C'est le genre de chose qui devrait aller au comité consultatif. Chacun, à date fixe, enverrait une liste des frais imposés par les banques en mettant en caractères gras les frais qui ont été modifiés. À ce moment-là, on pourrait comparer les banques entre elles et le consommateur pourrait choisir son institution financière en connaissance de cause. Actuellement, c'est quand le consommateur en a ras le bol qu'il décide de fermer son compte et d'aller à une autre institution. Il est alors obligé de recommencer la même chose. Il faudrait qu'il ait en main les données, mais pas des dépliants conçus de façon différente. Ce n'est pas du marketing, mais de l'information. Il ne faudrait pas que la couleur ou la présentation soit le premier atout. Il faudrait que toutes les institutions présentent les renseignements de la même façon.

**Mr. Rodriguez:** I want to thank the witnesses for an excellent presentation. Do I take it that it is your opinion, from your surveys and your experience and your knowledge, that consumers have been overcharged by banks? Have you any estimate as to how much consumers have paid over what they should have paid? Have you any rough idea?

**Mme Plamondon:** On a fait des expériences avec des consommateurs qui ont porté plainte. On a dit dans nos lignes ouvertes et un peu partout: Prenez votre livret de caisse ou de banque, regardez tous les frais qu'on vous a imposés au cours de la dernière année, demandez à l'institution de justifier ses frais et si elle ne peut pas les justifier, réclamez-les par courrier recommandé; si cela ne va pas, allez à la Cour des petites créances et on va vous aider. Il n'a pas été nécessaire d'aller à la Cour des petites créances, car quelqu'un a pu réclamer. Il avait payé plus de 200\$ de frais et il a pu en réclamer plus de la moitié parce que la banque était incapable de justifier les frais. Si vous laissez tout passer et que vous payez, vous allez vous faire rouler tout autant l'année suivante.

**Mr. Rodriguez:** Have you any rough idea of the total amount Canadians have paid, \$1 billion or \$300 million, roughly? Have you any idea of how much?

**Mme Plamondon:** Non. Je ne veux pas m'opposer à d'autres qui veulent faire des recours collectifs, mais ce n'est pas notre façon de procéder. Il est vrai que les consommateurs ont été mal renseignés. Ils commencent maintenant à être sensibilisés à la question. Donc, nous vous demandons de rembourser les consommateurs de tous les frais qu'ils ont payés au cours de la dernière année.

[Translation]

have given examples about the difficulty of finding written information. Do you think that if precise information were easily available a number of problems could be solved?

**Ms Plamondon:** Certainly. A comparison could be made with the use of a single form. This form could be prepared by your committee or by the advisory committee—why not?—and given to the banks. It is the type of thing that should be dealt with in the advisory committee. A list of bank charges would be sent on a set date and those charges that have been changed would be printed in bold type. This would make it possible to compare the service charges of different banks and consumers would be able to make an informed choice. At present it is only when the consumer is fed up that he decides to close his account and take his business to another institution. He then has to go through the same thing. He should have access to all the necessary information, but not presented in different ways in different types of brochures. We are not talking about marketing but information. It is not the format or the image that concerns us here, all the institutions should present the information in a standard way.

**M. Rodriguez:** Je tiens à vous remercier d'un excellent exposé. D'après vos sondages et votre expérience dans ce domaine, êtes-vous d'avis que les banques ont fait payer des frais excessifs aux consommateurs? Avez-vous une idée précise de quel serait le montant de ce trop-perçu?

**Ms Plamondon:** We do have experience with consumers who have complained. In all the phone-in programs and other activities we have told people to take a look at their passbook and examine the charges made over the past year and then ask the institution to account for them; if it is unable to justify them, we tell people to claim them by registered mail and if that does not work, go to small claims court and we will help them. It has not been necessary to go to the small claims court to have the amount returned. There was one person who paid over \$200 in charges and was able to have more than half of it returned since the bank could not justify these charges. If you just pay up without questioning them, then you are going to be ripped off just as much next year.

**M. Rodriguez:** Avez-vous une idée approximative du montant global payé par les Canadiens, s'agit-il d'environ 1 milliard de dollars ou 300 millions de dollars? Pouvez-vous nous donner un chiffre approximatif?

**Ms Plamondon:** No. I do not want to set myself up in opposition to those who want to engage in a class action but that is not our way of proceeding. It is a fact that consumers have been poorly informed. They are now starting to become aware. So we are asking that consumers be refunded all the charges that they have paid over the past year.

[Texte]

Pour ma part, j'ai pensé à une autre chose pour mettre les banques au pas. On peut prendre toute une série de mesures de représailles. Je pense que vous êtes au courant des mouvements en France qui cherchent à boycotter et à «bugger» le système, si je peux dire. Il serait très facile de donner un mot d'ordre aux consommateurs. C'est ce qu'on compte faire si on n'obtient pas des banques ce qu'on veut, aujourd'hui ou à court terme. On pourrait dire aux consommateurs: Découpez la bande magnétique qui se trouve sur un chèque et collez-la sur un autre chèque; lorsqu'elle sera dans la trieuse, elle se détachera et bloquera la chaîne.

• 1750

Je vous donne d'autres exemples. Vous pouvez agraffer quelque chose vis-à-vis du code magnétique de votre chèque. Cela ne passe plus dans la machine. Si les banques ne veulent pas faire à notre goût, elles vont devoir créer des tas d'emplois. On peut mettre du savon, des traits de plume et bien d'autres choses. Pour commencer, on a fait une étude; deuxièmement, on a fait un sondage; troisièmement, on a visité les bureaux chefs. Ensuite on a fait tous les médias, et aujourd'hui on vient ici. Si tout cela ne marche pas, on va faire autre chose.

**Mr. Rodriguez:** You mentioned this review of the charge, but I want to understand how it works. When the bank is contemplating a new service charge or an increase in the service charge, is there some body or some review board to which they have to take this recommendation for an increase to the charges? If so, where is this body? Is it within the bank? Is it going to be the fox in charge of the chickens? Is it Colonel Sanders in charge of the chicken coop? How would it work?

**Mme Plamondon:** Comme le comité consultatif serait avisé assez longtemps à l'avance, il pourrait faire ses recommandations et dire de quelle façon il voit les frais, s'il trouve que les frais sont discriminatoires pour les plus petits ou exagérés.

**Mr. Rodriguez:** Is the government going to appoint this board? How does this body get appointed?

**Mme Plamondon:** Nous nous en remettons au Comité permanent qui va faire ses recommandations, parce qu'on n'a pas les moyens financiers de créer un comité qui va aller chercher des représentants de tout le Canada pour surveiller toutes les banques. Il faut de l'argent pour cela. Ce comité devrait certainement être indépendant. Il devrait être au-dessus des banques et indépendant du pouvoir politique. Il ne faut pas se faire d'illusions: le pouvoir politique est souvent relié au pouvoir économique dont les banques sont le principal acteur.

**Mr. Rodriguez:** Okay, I understand how it is going now. So then the banks would have to submit any new charges or any increase in charges and it would have to be approved by this board before they go into effect.

[Traduction]

I personally have thought of a number of ways of bringing banks into line. There are all sorts of ways of bringing pressure to bear. You are probably aware of the movement in France to boycott and foul up the system. It would be very easy to pass the word to consumers. That is what we intend to do if we do not get what we want from the banks now or shortly. We could tell consumers to cut off the magnetic strip on a cheque and glue it to another cheque; when it goes through the sorting machine, the strip will come off and jam the machine.

I can give you some other examples. You can staple something to the magnetic code on your cheque. It will not go through the machine. If the banks do not want to go along with our demands, they are going to have to create a lot of jobs. We can also use soap, make pen strokes and do other things. Our first step was to carry out a study, we then did a survey and after that, we visited the head offices. Then we contacted all the media and today we are testifying here. If none of this brings results, then we will do something else.

**M. Rodriguez:** Vous avez parlé de l'examen des frais proposés et je voudrais avoir quelques précisions. Lorsque la banque envisage l'introduction ou l'augmentation de frais de service, devrait-elle soumettre la proposition à un conseil? Si oui, où se trouve le conseil? Fait-il partie de la banque? Mettra-t-on le loup dans la bergerie ou, comme disent les Anglais, chargera-t-on le renard de garder le poulailler? Comment ce système marchera-t-il?

**Ms Plamondon:** Since the advisory committee would be informed well enough in advance, it could make recommendations and give its opinion about whether the charges are excessive or discriminatory towards small account holders.

**M. Rodriguez:** Le gouvernement aurait-il la responsabilité de nommer ce conseil? Comment nommerait-on les membres?

**Ms Plamondon:** It would be up to the standing committee to make a recommendation, we cannot afford to set up a committee with representatives from throughout Canada to monitor all the banks. You need money for that. Such a committee should certainly be independent. It must be above the banks and free of any political interference. We cannot have any illusions about it, political power is often linked to economic power, of which the banks are one of the main representatives.

**M. Rodriguez:** Très bien, je comprends le sens de votre proposition. Ainsi, les banques devraient soumettre à ce conseil tous nouveaux frais ou toute augmentation des frais et avant d'être appliqués, ils devraient être approuvés.

## [Text]

**Mme Plamondon:** Ce serait un comité consultatif seulement, mais il pourrait faire des recommandations.

**Mr. Rodriguez:** I have problems with having just the consultative body, because I know from experience that these things never work. You have to get approval from the review board before you put the charges. What happens is that the banks go ahead and they charge people's account. They debit the account, and you put the consumer in the position of now having to fight with this monolith. It is pretty difficult for poor folks who are scrambling to put bread and potatoes on the table. They are not going to go to court for a \$5 extra charge. We know the principle involved in it. It just seems to me we should put the onus on the banks to justify, just as we required Bell Telephone to justify. They have a monopoly; the banks have an oligopoly.

**Mme Plamondon:** Je comprends le sens de votre question. Il faudrait que les banques justifient toute augmentation de frais.

**Mr. Rodriguez:** Before they go into effect.

**Mme Plamondon:** Oui, c'est cela.

**Mr. Rodriguez:** I understand.

**Mme Plamondon:** Si c'est justifié, je ne vois pas ce que le comité pourrait faire. Il y a un long chemin à parcourir. Comment se fait-il qu'on ne l'ait pas encore découvert au bout de deux ans d'action? Vous pouvez le demander aux banques. Qu'est-ce qui fait qu'un service est gratuit et qu'un autre coûte quelque chose? Comment se fait-il que c'est toujours le plus riche qui ne paye pas le service, qui a toujours le beau siège rembourré et qui est toujours l'objet de toutes les belles attentions? Pourquoi l'autre attend-il en ligne?

**Mr. Rodriguez:** It is the same question we asked about taxes. The rich get away with paying very little and the poor pay.

I want to ask about your experience with banking machines. With the automatic banking machines, have you come across in your experience a situation where a person who had \$1,000 in his bank account used his code, but when he went to the bank at the end of the month, knowing from his records that he took out only \$200—so he should have \$800—there was only \$100 left? There may have been somehow a malfunctioning of the system or perhaps somebody got his code or broke into the thing. Have we established whose responsibility it is? Have you any cases that have delineated whose responsibility it is?

• 1755

**Mme Plamondon:** On a un cas qui n'apparaît pas dans vos chiffres, et c'est celui de 300\$. C'est quelqu'un qui a fait deux opérations. On va vous expliquer ce qui est arrivé.

**M. Mario St-Pierre (rechercheur, Service d'aide au consommateur):** C'est un consommateur qui se présente à un réseau partagé de guichets automatiques et qui demande un retrait de 300\$. Le guichet lui refuse le

## [Translation]

**Ms Plamondon:** It would be an advisory committee only, but it could make recommendations.

**M. Rodriguez:** J'ai quelques réserves quant à l'idée d'un groupe consultatif. Je sais d'expérience que ces organismes n'obtiennent jamais de résultat pratique. Il faudrait obtenir l'approbation du conseil d'arbitrage avant d'appliquer les frais. Mais les banques décideraient de passer outre et de débiter directement les comptes. Le consommateur ne se sentira pas de taille à affronter ce monstre. Ce n'est pas une mince affaire pour les pauvres qui cherchent à mettre du pain sur la table. Ils ne vont pas entamer des poursuites pour un droit de 5\$. Nous savons que c'est une question de principe. Je pense que la responsabilité de la preuve devrait incomber aux banques, comme c'est le cas pour Bell Canada. Celle-ci a un monopole; celles-là constituent un oligopole.

**Ms Plamondon:** I understand your point. The banks should have to justify any increase in charges.

**M. Rodriguez:** Avant de les appliquer.

**Ms Plamondon:** Yes, exactly.

**M. Rodriguez:** Je comprends.

**Ms Plamondon:** If they are justified, I do not see what the committee could do. It is a long process. Why has it not been elucidated after two years of action? You can put the question to the banks. Why is one service free while another service is charged for? Why is it always the rich who do not have to pay for the service, who always get the softest seat and are showered with attentions? Why do the others have to stand in line?

**M. Rodriguez:** C'est la même question pour la fiscalité. Les riches ne paient pas grand-chose mais les pauvres n'ont pas de choix.

Je voulais poser une question au sujet des guichets automatiques. Êtes-vous au courant de cas du genre où une personne qui a 1,000\$ dans son compte, après en avoir retiré seulement 200\$, apprend à la fin du mois qu'il ne lui reste que 100\$? Ce serait dû à un mauvais fonctionnement du système ou à un vol par l'utilisation frauduleuse de son code. La responsabilité dans ces cas est-elle établie? Existe-t-il des cas où on a déterminé la responsabilité?

**Ms Plamondon:** We have a case that is not mentioned in your figures, for the sum of \$300. The person made two transactions. We will explain what happened.

**Mr. Mario St-Pierre (Researcher, Service d'aide au consommateur):** A consumer tried to withdraw \$300 from a shared network of automatic teller machines. The dispensing machine refused the money and he repeated

[Texte]

retrait. Il refait sa transaction. Il n'a toujours pas son retrait. Donc, il demande son retrait sur un autre compte d'une autre institution financière. À ce moment-là, il reçoit ses 300\$. Un petit peu plus tard, quand il va faire mettre son livret à jour, il se rend compte qu'on lui a débité deux fois 300\$, mais lui n'a reçu seulement qu'une fois 300\$. Il n'a seulement que 300\$ dans ses poches, et on lui enlève 600\$. Naturellement, il est allé voir la succursale, il est allé voir le bureau chef, à Montréal, il est allé à Toronto. Bref! Jamais personne n'a voulu lui remettre ses 300\$ jusqu'à ce qu'il vienne à nos bureaux. Nous avons refait avec lui le même chemin. Cela a pris trois mois avant qu'il puisse obtenir son argent. Ce que l'on nous servait comme argument c'était toujours: Mais qui nous dit que le client dit la vérité? On a réussi à lui faire obtenir son argent en disant qu'il allait témoigner sous serment chez un juge. Il faut aller jusque là!

**M. McCrossan:** Madame Plamondon, vous avez constaté qu'il est très difficile souvent d'obtenir de l'information à propos des frais de service, et que les dépliants ne sont pas toujours accessibles, ou que les employés de certaines succursales ignorent dans certains cas l'existence de tels dépliants. Avez-vous fait plusieurs visites dans des succursales pour prouver ce que vous avancez?

**Mme Plamondon:** Oui, nous sommes allés dans plusieurs succursales et je pense que Mario, qui est chargé de cette partie-là, peut vous dire tout ce qui a été fait, et ce même à partir de lettres que l'on a écrites.

**M. St-Pierre:** Pour obtenir l'information, premièrement: tous les bureaux chefs des institutions financières ont été contactés par une lettre dans laquelle on leur demandait de l'information sur les services et sur les prix qui étaient reliés à ces services-là. Ce qu'on a reçu c'est quelques dépliants de quelques institutions financières, sauf la Banque de Montréal qui a envoyé beaucoup de dépliants, mais pas celui qui traite des frais.

Après cela, on s'est présenté dans les succursales avec un questionnaire de 179 questions, ce qui a donné cette brique-là, pour découvrir les frais. Mais avant, à chaque fois, j'ai essayé de trouver où étaient les dépliants. Les dépliants ne sont pas dans les succursales. Ce n'est pas seulement dans une ville que c'est arrivé, mais dans plusieurs et dans plusieurs succursales d'une même banque. Si le dépliant est disponible, souvent c'est dans un plexiglas que l'on ne peut pas emmener chez soi car il faut une autorisation du bureau chef, et cela prend trois quarts d'heure avant de l'avoir.

Mais ce qui est plus grave, c'est que souvent les employés ne le connaissent pas ce dépliant. Ils avaient de la difficulté à répondre à mes questions, alors que s'ils avaient pris le dépliant, ils auraient peut-être pu répondre facilement à la moitié des questions. Mais on ne connaissait pas le dépliant, donc on ne le sortait pas.

**M. McCrossan:** Combien de visites dans diverses succursales avez-vous faites, et dans combien de villes êtes-vous allé?

[Traduction]

the transaction. He still did not get his money. So then he tried to withdraw from another account with a different financial institution. At that point he got his \$300. Later on when he had his passbook brought up to date, he realized that the \$300 withdrawal was debited twice even though he only got the amount once. He was given \$300 but \$600 was debited from his account. Of course, he went to see the branch, the head office in Montreal, and he also went to Toronto. But in spite of all of this, he was not able to get back his \$300 until he came to see us. We went through all the same steps with him again. It took three months for him to obtain his money. The argument we heard over and over again was: but how do we know the customer is telling the truth? We succeeded in getting his money by saying that he would make a statement under oath to a judge. They would not settle for less.

**Mr. McCrossan:** Mrs. Plamondon, you found out that it is often very difficult to obtain information about service charges and that the folders are not always available, or the employees in certain branches are not even aware of their existence. Did you visit the branches several times to substantiate such claims?

**Ms Plamondon:** Yes, we went to several branches and I think that Mario, who was responsible for this particular part, can describe to you how exactly we went about it and the type of letters we wrote.

**Mr. St-Pierre:** First of all, we wrote to the head offices of all the financial institutions asking them for information about their services and the related charges. In reply, we received a few folders from some financial institutions, except for the Bank of Montreal which sent us a lot of folders but none dealing with charges.

We then showed up in the branches with a questionnaire made up of 179 questions to find out about such charges, and the result is this massive report. But first, I attempted to find out where the folders were. The brochures were not in the branches. This was not limited to a single city, but occurred in a number of cities and a number of branches of the same bank. If the folder is available, it is often under plexiglass and thus impossible to take home since it would require authorization from the head office and three-quarters of an hour advance notice.

But even more alarming is the fact that employees are often not aware of such a folder. It was hard for them to answer my questions but if they had taken a look at the folder, they probably would have been able to easily answer one-half of them. But since they were not aware of it, they did not take it out.

**Mr. McCrossan:** How many times did you visit different branches and in how many cities did you go through this exercise?

## [Text]

**M. St-Pierre:** Cela s'est fait par le biais de visites, et par le truchement du téléphone. Chaque institution financière a été visitée deux fois, et parfois dans des villes différentes: Montréal, Toronto et de la région.

**Mme Plamondon:** Shawinigan, Trois-Rivières.

**M. McCrossan:** Et quel pourcentage des employés sont ignorants?

**Mme Plamondon:** Je pense qu'il n'y a pas un employé capable de vous dire quels sont tous les frais dans une banque. Je mets au défi n'importe quelle banque de me trouver un employé dans n'importe quelle succursale qui est au courant de la panoplie des frais.

**M. McCrossan:** Pas un seul employé?

**Mme Plamondon:** Pas un, parce que pour cela il faut plusieurs employés.

**M. McCrossan:** Ah, oui?

**Mme Plamondon:** Oui, car on en a fait l'expérience. Il a fallu se diviser les thèmes et il y en a qui disaient carrément des choses qui n'étaient pas vraies. On leur disait, non ce n'est pas vrai, car dans votre dépliant il y a telle chose. On lisait les dépliants avant de poser nos questions.

**M. McCrossan:** Vous avez recommandé qu'annuellement une copie du dépliant soit envoyée par la poste à chaque client avec les modifications mises en relief. Personnellement, je m'intéresse beaucoup aux nouveaux frais. Vous n'avez pas souligné le problème des nouveaux frais, mais seulement le cas des modifications des frais.

• 1800

**Mme Plamondon:** Cela est contenu implicitement, car cela cause de nouveaux frais, quand même. Je voulais dire que même ceux qui provoquent une augmentation de cinq cents seulement devraient être soulignés pour montrer qu'il y a un changement. C'est clair, cela implique aussi les nouveaux frais.

**M. McCrossan:** Mais est-ce que vous avez trouvé que d'habitude les banques avisent leurs clients?

**Mme Plamondon:** Jamais avec de nouveaux frais. Les frais ont changé avec l'arrivée des guichets automatiques. Depuis notre étude, et même en la rendant publique dans les journaux, on peut vous dire qu'ils n'avaient pas les gens lors d'augmentations. Or, il y a des augmentations qui dépassent les 50 p. 100.

**The Chairman:** Could you make this your last question? The time has flitted.

**Mr. McCrossan:** Okay, I will pass then.

**The Chairman:** All right, fine. Madam Plamondon, thank you very much for coming.

**Mme Plamondon:** Je peux vous donner nos chiffres, si vous voulez, pour terminer ma réponse.

**The Chairman:** All right.

## [Translation]

**Mr. St-Pierre:** We visited branches and we also telephoned. Each financial institution was visited twice, sometimes in different cities: Montreal, Toronto and the region.

**Ms Plamondon:** Shawinigan, Trois-Rivières.

**Mr. McCrossan:** And what was the percentage of uninformed employees?

**Ms Plamondon:** I do not think one single employee can tell you what all the bank's charges are. I challenge any bank to come up with an employee anywhere who knows the full range of charges.

**Mr. McCrossan:** Not a single employee?

**Ms Plamondon:** Not one. To find them out you have to talk to several employees.

**Mr. McCrossan:** Indeed?

**Ms Plamondon:** Yes, that is what we found. Some of the information we were given was actually untrue. We would answer, no, it is not so, your folder specifies that it is such-and-such a rate. We made sure we read the folders before we started asking our questions.

**Mr. McCrossan:** You recommended that every year a copy of this folder be mailed to each customer with the changes indicated in bold type. Personally, I am very much interested in the new fees. You have not mentioned the problem of new fees, you have only brought up the case of fee modification.

**Ms Plamondon:** It is implicitly included, because it results in new charges. What I am saying is that even those that lead to only a 5¢ increase should be underlined to show there is a change. Clearly, it also involves new fees.

**Mr. McCrossan:** But did you find that the banks usually notify their customers?

**Ms Plamondon:** They never do in the case of new fees. Fees have changed with the introduction of automatic tellers. Even after our study had been made public in the newspapers, we can tell you that the people were still not being notified when there were increases, and the fees are sometimes increased by over 50%.

**Le président:** Cela pourrait-il être votre dernière question? Le temps a passé très vite.

**M. McCrossan:** Très bien, alors je passe.

**Le président:** Très bien. Merci, madame Plamondon.

**Ms Plamondon:** To complete my answer, I can give you our figures if you want.

**Le président:** Très bien.

[Texte]

**Mme Plamondon:** La Banque Toronto Dominion, en décembre 1986, pour un chèque refusé c'était de 3\$. En janvier 1988 c'était de 5\$. Donc c'est une augmentation de 66 p.100 de décembre 1986 à janvier 1988: un an et 66 p.100 d'augmentation sans aviser les gens.

**M. McCrossan:** Et vous êtes complètement certaine de ce que vous avancez?

**Mme Plamondon:** Les gens nous disent qu'ils n'ont pas reçu d'avis. Donc, où sont les avis? Personne nous dit qu'il a été avisé.

**M. McCrossan:** Est-ce que vous avez demandé des explications à la banque?

**Mme Plamondon:** Je vous donne l'exemple de la Banque Royale avec qui j'ai fait un débat à *Marketplace* et qui a annoncé à la télévision que les gens étaient avisés, que c'était affiché dans toutes les banques. J'ai dit: madame, avant midi, je suis allée à la Banque Royale, ce n'était pas là et il m'a fallu 20 minutes pour l'avoir.

**The Chairman:** I want to thank you very much for coming. You have been very, very helpful. We are just getting started on this problem. I am sure Mr. Thomas would like to talk to your researchers. Perhaps you might have a meeting with them and with Madam Plamondon.

The next meeting is tomorrow in the same place, and we have The Canadian Bankers' Association at 3.30 p.m.

**Miss Nicholson:** I have a point of order, but we need not delay the witnesses because they have been here a long time. I would like to just add my thanks. If you need to go, we fully understand. This is just a matter of committee procedure.

I would like to return to the point Mr. Rodriguez raised earlier and ask him if he would be willing to reconsider his stance. I realize there is the tradition that the committees follow House procedure, but I am sure Mr. Rodriguez would also agree that there is a long tradition that committees are masters of their own destinies and procedures to a certain extent too.

In this committee we have evolved by trial and error to a situation where we operate very informally, and sometimes if one person has an interesting line of questioning the rest of us are content to let that person go on for quite a long time. I fully understand Mr. Rodriguez's sensitivity to the rights of the opposition and I fully share them. In fact, before we got to the point where this committee operates in the easy and informal way it does now, indeed the chairman and I had a couple of confrontations when I feared that the rights of the opposition were in danger. But we have gone past that, and over a three and a half year period I think regular members of the committee have evolved to a point where they really operate very much as a team. I think there are very practical results in it, because when you get

[Traduction]

**Ms Plamondon:** At the Toronto-Dominion Bank, the chargeback fee was \$3 in December, 1986. In January, 1988, it was \$5, for a 66% increase over a period of one year, and their customers were not notified.

**Mr. McCrossan:** Are you absolutely sure of your facts?

**Ms Plamondon:** The people told us they did not receive any notification. Therefore, where are the notifications? Nobody told us they had been notified.

**Mr. McCrossan:** Did you ask the banks for an explanation?

**Ms Plamondon:** Take for example the Royal Bank with which I had a debate on *Marketplace* and which said on television that the people had been notified, that the notification of increases had been posted in every bank. I said: Madam, just before noon I went to the Royal Bank, it was not posted and I had to wait 20 minutes to get it.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. Votre témoignage a été très utile. Nous ne faisons que commencer à étudier le problème. Je suis certain que M. Thomas aimerait avoir un entretien avec nos chercheurs. Vous pourriez peut-être avoir un entretien avec eux puis avec M<sup>me</sup> Plamondon.

La prochaine séance se tiendra demain au même endroit, et nous accueillerons l'Association des banquiers canadiens à 15h30.

**Mme Nicholson:** J'ai un rappel au Règlement, mais il n'est pas nécessaire de retarder les témoins qui sont ici depuis longtemps. J'aimerais tout simplement moi aussi les remercier. Si vous devez partir, nous le comprendrons. Cela concerne tout simplement la façon de procéder au Comité.

J'aimerais revenir au point qu'a soulevé M. Rodriguez plus tôt et lui demander de bien vouloir reconsidérer sa position. Je sais que selon la tradition les comités suivent la procédure parlementaire, mais je suis certaine que M. Rodriguez conviendra aussi qu'il existe une coutume de longue date voulant que, dans une certaine mesure, les comités sont également maîtres de leur propre destin et de la marche à suivre qu'ils adoptent.

Notre Comité procède de façon très informelle, de sorte que parfois si une personne a des questions particulièrement intéressantes à poser sur un sujet, les autres membres du Comité ne demandent pas mieux que de la laisser continuer pendant assez longtemps. Je comprends tout à fait les préoccupations de M. Rodriguez en ce qui concerne les droits de l'opposition et je les partage tout à fait. En fait, avant que notre comité adopte cette formule simple et informelle, le président et moi-même avons eu quelques confrontations parce que je craignais que les droits de l'opposition étaient en danger. Mais tout cela est du passé, et je crois qu'après trois ans et demi les membres permanents du Comité en sont arrivés à un point où ils travaillent réellement en équipe. Je pense que cette façon de procéder donne d'excellents

## [Text]

sequential questions you often get more depth in the response and better information. I may say that the Public Accounts Committee, which I chair, also operates in that way.

• 1805

So I hope that while Mr. Rodriguez is going to be with the committee he will not insist on the chairman's going to party representatives strictly or to having the 10-minute round followed by the five-minute rounds, because I think we would lose a lot of spontaneity.

Also, the McGrath recommendations encouraged committees to become knowledgeable about subjects and invest time and so on. There are certain informalities developed that way. I do not want to see this committee or any other committee go back to the old days, where somebody would flit in, ask a colourful question, run out and have an interview with the press in the corridor, and then disappear. The members on this committee have shown a good deal of ability to stick with the theme and work at it.

I am delighted that Mr. Rodriguez is joining us for a while. I am not asking for any commitment now. I am only saying that I hope he might think it over. He might want to look at this method of functioning before deciding it has no value.

**Mr. Rodriguez:** I listened very carefully. Let me just start by saying I resented the old days. I am all for the McGrath reforms. In fact, in all the committees that I sit on—it goes back over the last three years extensively—I have absolutely no objection to working in co-operation with other members. I certainly do work in co-operation with other members.

By the way, if somebody has a line of questioning and wants to go on, I am most flexible. But as long as I sit on this committee for this issue... I hope you were not suggesting that I flitter in and flitter out.

**Miss Nicholson:** No.

**Mr. Rodriguez:** I have flitted in for this issue and I intend to stay with this issue. I want to make it crystal clear that as long as I am sitting on this issue, when we start out with questioning we start out with the government side or your side or our side first, but it goes the first round with each of the parties.

I think sensitivity requires that as the two members of the New Democratic Party are here... Look, we stayed right to the end; there is a commitment here, and I expect

## [Translation]

résultats, parce qu'on peut obtenir une réponse plus détaillée et davantage de renseignements lorsque l'on pose une série de questions. Permettez-moi d'ajouter que c'est également de cette façon que fonctionne le Comité des comptes publics, que je préside.

J'espère donc que pendant qu'il fera partie de notre comité, M. Rodriguez n'insistera pas trop pour que le président s'en tienne strictement aux représentants des partis ou à un tour de table de 10 minutes par personne, suivi d'un tour de table de 5 minutes, parce qu'à mon avis, cela nous ferait perdre beaucoup de spontanéité.

En outre, les recommandations du rapport McGrath ont encouragé les comités à bien se documenter, à consacrer beaucoup de temps, etc. Cela demande une certaine simplicité. Je ne voudrais pas que notre comité ou tout autre comité revienne aux anciennes habitudes, où un député venait tout simplement faire acte de présence pour poser une question originale et ressortait aussitôt pour accorder une entrevue à la presse dans le couloir avant de disparaître. Les membres de notre comité ont montré qu'ils sont fort capables de s'intéresser à un sujet et de l'approfondir.

Je suis ravie que M. Rodriguez se joigne à nous pour un certain temps. Je ne lui demande pas qu'il prenne un engagement pour l'instant. Je dis tout simplement que j'espère qu'il y réfléchira. Peut-être voudra-t-il examiner de près cette façon de fonctionner avant de décider qu'elle n'a aucune valeur.

**M. Rodriguez:** J'ai écouté avec beaucoup d'attention. Permettez-moi d'abord de dire que je n'étais pas d'accord avec les anciennes habitudes. Je suis entièrement en faveur des réformes McGrath. En fait, dans tous les comités dont j'ai fait partie au cours des trois dernières années, je n'ai jamais eu quelque objection que ce soit à travailler en collaboration avec d'autres députés. Je travaille certainement en collaboration avec d'autres députés.

Au fait, si quelqu'un a plusieurs questions à poser sur un sujet, je peux faire preuve de souplesse. Mais tant que je ferai partie du Comité qui étudie cette question... J'espère que vous ne voulez pas dire que j'assiste aux séances de façon sporadique.

**Mme Nicholson:** Non.

**M. Rodriguez:** Je suis de passage au Comité des finances, mais j'ai l'intention d'y être pour toute la durée des audiences sur cette question. Je veux qu'il soit bien clair qu'aussi longtemps que j'assisterai aux audiences sur cette question, peu importe que ce soit le parti au pouvoir, le premier parti de l'opposition ou le deuxième parti de l'opposition qui commence à poser des questions, chaque parti doit avoir l'occasion de poser des questions au premier tour de table.

Je pense que ce n'est qu'une simple question de délicatesse à l'égard des deux députés du Nouveau parti démocratique qui sont ici... Voyez, je suis resté jusqu'à 1

[Texte]

the sensitivity of the leadership will recognize that. As long as we are here, we should honour and respect the fact that there are two opposition parties and a governing party. I think that is the spirit of the McGrath reforms.

Now, nobody was interrupting anybody on that side's line of questioning. It went there, came here, and was going back there. All right, we have heard the Conservative line of questioning, we have heard the Liberal line of questioning. I will insist that the other opposition party's 10 minutes of questioning be heard. Then we will go back there. If you want to come back here, go there, come here again, that is fine with me for the second person. But as long as I am going to sit here, and I will sit here, I will insist that we follow that procedure.

I am consistent in all my other committees. It is exactly the same way. Mrs. Collins is here and she knows where I stand on these issues. Jim Hawkes knows where I stand on these issues. Mr. Lanthier knows where I stand on the issues. Albert Cooper—every chairman knows.

I will not bow to what has developed. There are two members from our party who are permanently on this committee. I am a replacement on this issue. I do not want to waste the time of witnesses. Mr. Chairman, I want to tell you that I certainly did not ask for that scene today, but I will tell you I do not regret it one moment. I have to stand on that principle and I will not back away from it.

• 1810

**The Chairman:** I will make sure, Mr. Rodriguez, you get your exact time in court.

This meeting is adjourned.

[Traduction]

fin; voilà donc un engagement de ma part, et je m'attends à ce que le président soit sensible à un tel engagement. Tant que nous sommes ici, nous devrions respecter le fait qu'il y a deux partis de l'opposition et un parti au pouvoir. Je pense que cela est conforme à l'esprit des réformes McGrath.

Personne n'a interrompu qui que ce soit de l'autre parti qui posait des questions. Nous avons entendu les questions des Conservateurs, nous avons entendu les questions des Libéraux. Mais j'insiste pour que l'on accorde à l'autre parti de l'opposition une période de 10 minutes pour poser des questions. Nous pourrions ensuite donner à nouveau la parole à l'autre parti. Si vous voulez revenir ici, aller là-bas, puis revenir à nouveau ici, je n'ai pas d'objection pour ce qui est de la deuxième personne. Mais tant que je ferai partie de ce comité, et j'en ferai effectivement partie, je vais insister pour que nous suivions cette procédure.

C'est ce que nous faisons dans tous les autres comités dont je fais partie. Nous procédons exactement de la même façon. M<sup>me</sup> Collins est ici et elle connaît ma position à cet égard. Jim Hawkes connaît également ma position, ainsi que M. Lanthier, Albert Cooper—tous les présidents.

Je ne vais pas m'incliner devant ce qui vient de se passer. Il y a deux députés de notre parti qui sont des membres permanents de ce comité. Je remplace l'un d'eux pour cette question. Je ne veux pas faire perdre de temps à des témoins. Monsieur le président, je tiens à vous dire que je n'ai certainement pas cherché à faire une scène aujourd'hui, mais je ne regrette pas une minute ce qui s'est passé. Je dois insister sur ce principe et je ne reviendrai pas sur ma position.

**Le président:** Je vais m'assurer, monsieur Rodriguez, que l'on vous accordera exactement le temps auquel vous avez droit.

La séance est levée.











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Consumers' Association of Canada:*

Sally Hall, President;  
Tom Delaney, Member, Economic Issues Committee;  
  
Bob Best, Senior Policy Researcher;  
  
Kathleen Stephenson, Director of Association Policy.

*From le Service d'aide au consommateur:*

Madeleine Plamondon, President;  
Mario St-Pierre, Researcher.

#### TÉMOINS

*De l'Association des consommateurs canadiens:*

Sally Hall, président;  
Tom Delaney, membre, Comité chargé d'étudier les  
questions économiques;  
Bob Best, chargé de recherche principal en matière de  
politique;  
Kathleen Stephenson, directeur des politiques de  
l'Association.

*Du Service d'aide au consommateur:*

Madeleine Plamondon, présidente;  
Mario St-Pierre, chargé de recherche.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 151

Wednesday, April 13, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 151

Le mercredi 13 avril 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

---

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

---

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

---

WITNESSES:

(See back cover)

---

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

---

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 13, 1988  
(228)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:31 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, W. Paul McCrossan, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*Other Member present:* Nelson Riis.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Bankers' Association:* André Bérard, President, National Bank of Canada, and Chairman of the Board, Canadian Bankers' Association; Robert M. MacIntosh, President; Joanne de Laurentiis, Vice-President and Director, Public Affairs; Bradley Crawford, Legal Counsel, McCarthy & McCarthy.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.*)

André Bérard and Robert MacIntosh made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 6:03 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 13 AVRIL 1988  
(228)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 31, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, Murray Dorin, W. Paul McCrossan, Aileen Nicholson, Norman Warner.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aure député présent:* Nelson Riis.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Témoins: De l'Association des banquiers canadiens:* André Bérard, président, Banque nationale du Canada, et président du conseil d'administration de l'Association des banquiers canadiens; Robert M. MacIntosh, président; Joanne de Laurentiis, vice-présidente et directeur, Affaires publiques; Maître Bradley Crawford, conseiller juridique, McCarthy & McCarthy.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels, en vertu du mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

André Bérard et Robert MacIntosh font une déclaration préliminaire, puis eux-mêmes et les autres témoins répondent aux questions.

À 18 h 03, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, April 13, 1988

• 1530

**The Chairman:** This meeting is a continuation of our hearings under Standing Order 96.(2) in connection with bank charges. Our witness this afternoon is the Canadian Bankers' Association. Their President is Robert MacIntosh, of the level playing-field. Their Vice-President and Director of Public Affairs is Joanne de Laurentiis. The Chairman of the CBA is André Bérard, President of the National Bank of Canada.

Mr. MacIntosh, you have said something about needing a half hour. I know your case is a bad case. So, understanding that it is a bad case, we will give you half an hour.

**Mr. Robert MacIntosh (President, Canadian Bankers' Association):** Thank you very much, Mr. Chairman, but not on that condition. If it were a bad case then we would need three hours.

**M. André Bérard (président, Banque nationale du Canada et président du conseil d'administration, Association des banquiers du Canada):** Monsieur le président, avant de passer à l'exposé de M. MacIntosh, j'aimerais remercier le Comité permanent des finances et des affaires économiques de donner à l'Association des banquiers canadiens le privilège et l'opportunité d'établir les faits dans le dossier des frais d'administration bancaires.

Dans le présent mémoire, nous abordons la question sur des points d'ordre général, soit la rentabilité des banques, les statistiques sur les tarifs bancaires et les communications avec la clientèle. Nous ne nous attardons pas à produire des prix en particulier, puisque l'Association des banquiers canadiens n'intervient aucunement dans la tarification des services par ses membres. La fixation des prix fait partie des attributions individuelles des banques et des autres institutions financières qui oeuvrent au Canada dans un marché de services financiers fortement concurrentiel.

Depuis quelques mois, la question des frais bancaires fait couler beaucoup d'encre. Il est regrettable que de nombreuses conclusions aient été tirées avant la présentation des faits. Nous constatons avec satisfaction que le président admet que le processus de révision parlementaire perdra sa crédibilité aux yeux de la population, si les audiences publiques ne servent qu'à rendre un verdict avant la démonstration des faits. Nous avons constaté avec satisfaction que les responsables de l'étude ont su, de façon générale, présenter les faits dans une juste perspective.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 13 avril 1988

**Le président:** Nous poursuivons aujourd'hui nos travaux sur les frais de services financiers en vertu du paragraphe 96.(2) du Règlement. Nous accueillons cet après-midi les porte-parole de l'Association des banquiers canadiens. Leur président est Robert MacIntosh, à qui l'on associe les fameuses règles de jeu uniformes. Joanne de Laurentiis est vice-présidente et directrice des affaires publiques de l'Association. André Bérard est président de l'ABC et président de la Banque nationale du Canada.

Monsieur MacIntosh, vous nous avez dit qu'il vous faudrait environ une demi-heure pour présenter votre exposé. Je sais que vous aurez du mal à vous justifier et, cela étant le cas, nous vous accorderons une demi-heure.

**M. Robert MacIntosh (président, Association des banquiers du Canada):** Merci, monsieur le président, mais je n'accepte pas pour la raison que vous donnez. Si c'était vrai que notre cause est difficile à défendre, il nous faudrait trois heures.

**Mr. André Bérard (President, National Bank of Canada and Chairman of the Board of the Canadian Bankers' Association):** Mr. Chairman, before Mr. MacIntosh makes his presentation, I would like to thank the Standing Committee on Finance and Economic Affairs for giving the Canadian Bankers' Association the privilege and the opportunity to put on record the facts about bank service charges.

This brief deals with generic issues—profitability, statistical data on industry pricing of services and communication with customers. It does not attempt to deal with specific products and prices because the Canadian Bankers' Association has absolutely no involvement in the pricing of services by its members. That is a function of individual banks which, in Canada, operate within a very competitive financial environment.

In recent months, much has been written and said about this subject, and it is regrettable that many conclusions were drawn before the facts were on the table. It is gratifying to note that the chairman recognizes that the process of parliamentary review will lose credibility in the eyes of the public if the purpose of public hearings is to present a verdict before hearing the evidence. We were pleased to see that the research study did provide a generally balanced view of the subject.

## [Texte]

D'après nous, les questions qui alimentent les débats publics depuis quelques mois se résument aux quatre points suivants: frais d'administration bancaires trop élevés; compensation des pertes sur les prêts consentis aux pays en voie de développement par la hausse de revenus tirée des frais d'administration; présence d'une multitude de frais d'administration ou de modifications trop fréquentes de ces frais; information déficiente au sujet des frais d'administration et des hausses.

Le document préparé à l'intention du Comité par M. Terry Thomas a répondu efficacement à certaines de ces questions. Dans le mémoire qui vous sera présenté dans quelques instants par M. MacIntosh, président de l'Association, nous apportons des renseignements supplémentaires, y compris des données sur les institutions de dépôts non bancaires qui semblent avoir été négligées. Nous examinons également les bases de la structure tarifaire actuelle en matière de frais d'administration. Les banques ont pleinement collaboré avec M. Thomas et lui ont fourni sur demande des renseignements sur les frais d'administration. Nous différons d'opinions toutefois sur certains points de son analyse, comme vous pourrez le constater dans les pages qui suivent.

I would now like to ask Mr. MacIntosh to present to you the CBA response to this debate. Following that presentation, my colleagues and I will be very happy to answer all the questions you may have.

**Mr. MacIntosh:** We have prepared some colour slides in both languages. We want to show you our banking technology, being able to do this, and with your permission I will try to go through our brief fairly rapidly. I am not going to read the brief, but I am going to try to highlight some of the points in it.

All the charts we are going to show you are contained in the hard-copy brief in front of you as well.

• 1535

I want to cover the issue of profits briefly, because some members and some of the public have suggested that at the heart of the matter of service charges is excessive profits. I think we can deal with that one quite quickly. We have shown here the after-tax return on shareholders' equity for the 15 most profitable industries in Canada.

Incidentally, we have not put the footnotes of sources on this material, but they are in the hard copy, so you can ascertain where the data came from. In this case they are from Wood Gundy, who do this every year.

You will see the most profitable industry in the country is printing and publishing. Of course, I need hardly tell you that is where all the Toronto newspapers

## [Traduction]

As we see it, several issues have been put on the table for public discussion over the last few months. These are as follows: the criticism that bank service charges are too high; the suggestion that bank service charge revenues are escalating to offset losses on less-developed countries' loans; the argument that there are too many service charges, or that they are changed too often; the claim that service charges and changes to them are not sufficiently well communicated to customers.

The study prepared for the committee by Mr. Terry Thomas has answered some of these questions effectively. In the brief that will be presented to you in a few minutes by Mr. MacIntosh, President of the Association, we offer additional information, including some data on non-bank deposit taking institutions which seems to have been overlooked. We also examine underlying reasons for the current service pricing structure. The banks co-operated fully with Dr. Thomas and provided information on service charges as requested. We do differ with his analysis to some extent. This will emerge in the following pages.

J'aimerais maintenant inviter M. MacIntosh à vous présenter la réponse de l'ABC aux critiques qui alimentent ce débat. Quand il aura terminé la présentation de l'exposé, mes collègues et moi-même seront ravis de répondre à toutes vos questions.

**M. MacIntosh:** Nous avons préparé des diapositives en couleurs dans les deux langues officielles. J'aimerais vous montrer ce que nous permet de faire la technologie bancaire et, avec votre permission, j'aimerais parcourir assez rapidement le mémoire que nous avons préparé. Je ne vais pas le lire mais je vais mettre en relief certains points saillants.

Toutes les diapositives que nous allons vous montrer se retrouvent dans le mémoire que vous avez en main.

J'aimerais aborder brièvement la question des profits des banques parce que certains députés et certains membres du public ont imputé la hausse des frais de services au niveau excessif des profits. Je crois que nous réussirons assez rapidement à infirmer ces allégations. Nous avons illustré le rendement après impôt sur l'avoir des actionnaires pour les 15 industries canadiennes les plus rentables.

Je vous signale en passant que nous n'avons pas imprimé sur les diapositives les sources de ces données mais vous pourriez vérifier ces renseignements en vous reportant au mémoire que vous avez en main. Dans ce cas-ci, les données sont tirées de publications de Wood Gundy qui paraissent à chaque année.

Vous noterez que l'industrie canadienne la plus rentable est celle de l'impression et de la publication. Je n'ai pas à vous dire que c'est à cette industrie

*[Text]*

are to be found, and they are very keen on knocking the profits of the banks, which are eight runs down. I just want to put that on record, with a view to what their position really is.

This committee investigated bank profits in 1982, as you will well recall, and came to the conclusion that the accusations then being made that bank profits were excessive were quite wrong. In the five years since that last report by your committee the rate of return on equity has gone down from 15% on the average over 1977-82 to 11.6% in 1983-87, and that is without allowing for the enormous losses on Third World debt that occurred in 1987, of which I have not even taken account in that number. So clearly bank profits are not an issue, and the equally often heard charge that the increase in service charges is related to paying for Third World debt is laid to rest by that.

In fact, Dr. Thomas' study has already shown there is no connection. The change in service charges started to occur in the late 1970s, long before Third World debt was an issue, in any event. So they are not related in time, and certainly not in size.

In the next chart I have some data on financial institutions. Here we see the banks are in the blue line. For 1987 you will see two lines. It is divided there because one is taken before the Third World debt loan loss provisions and the other is after. The figure that goes down to zero or below zero is obviously after.

The trust companies are consistently above the banks throughout this period. The life companies are consistently above the banks until the latest year, but it depends on which bank number you use for 1987. Of course the brokers have been higher. The brokers in their worst year are above the other financial institutions in their best years, practically.

**The Chairman:** But you guys are going to be in the brokerage business pretty soon.

**Mr. MacIntosh:** Well, hopefully that will bring our profits part-way up towards theirs.

• 1540

I want to address the question that bank service charges have increased 17% per annum in the last five years. This is a number that has been thrown around a great deal lately.

In the first place, you cannot compare 17%, or any number in service charge revenues, with a cost-of-living

*[Translation]*

qu'appartiennent tous les journaux de Toronto qui se font un plaisir de condamner le profit des banques alors que celles-ci se trouvent au huitième rang. Je tenais à le rappeler publiquement pour que chacun sache à quoi s'en tenir sur leur position.

Votre comité a étudié les profits des banques en 1982 et il a conclu—vous vous en souviendrez—que les accusations selon lesquelles les banques réalisaient des profits excessifs étaient sans fondement. Pour les cinq années écoulées depuis la publication de ce rapport de votre comité, le taux de rendement sur l'avoir des actionnaires a chuté de 15 p. 100 en moyenne entre 1977 et 1982 et de 11,6 p. 100 entre 1983 et 1987, et cela sans qu'il ne soit tenu compte des pertes énormes enregistrées en 1987 sur les prêts au Tiers monde. Ces statistiques indiquent clairement que les profits des banques n'ont rien à voir avec l'augmentation des frais de services et infirment aussi, une fois pour toutes, les allégations maintes fois répétées selon lesquelles la majoration des frais de services sert à épouser la dette du Tiers monde.

De fait, l'étude préparée par M. Thomas a déjà démontré l'absence de lien de cause à effet. De toute façon, le mouvement à la hausse des frais de services a été amorcé à la fin des années 70, bien avant que l'endettement du Tiers monde ne retienne l'attention. Ainsi, ni les dates ni les sommes en jeu ne concordent.

Le tableau suivant présente quelques données sur les institutions financières. La ligne bleue représente les banques. Pour 1987, vous constaterez qu'il y a deux lignes. La ligne est fourchue puisque l'une reflète la situation avant la constitution de provisions pour pertes sur prêt au Tiers monde et l'autre la situation après. Celle qui descend à zéro ou en-deçà reflète la situation après la constitution des provisions.

Pour toute cette période, les résultats des compagnies de fiducie ont été supérieurs à ceux des banques, comme en fait foi le graphique. Selon le chiffre que vous utilisez pour les banques pour 1987, les compagnies de fiducie se classent constamment avant les banques jusqu'à la toute dernière année. Bien sûr, ce sont les courtiers qui se classent au premier rang. De fait, même pendant leur pire année, les courtiers se classent avant les autres institutions financières, même pendant les meilleures années de ces dernières.

**Le président:** Oui mais vous allez sous peu offrir des services de courtage.

**M. MacIntosh:** Et nous ne pouvons qu'espérer que l'écart entre nos profits et les leurs se rétrécira.

J'aimerais maintenant répondre à ceux qui prétendent que les frais de services bancaires ont augmenté à raison de 17 p. 100 par année au cours des cinq dernières années. C'est un chiffre qui est souvent cité à droite et à gauche depuis quelque temps.

En premier lieu, il est impossible d'établir une corrélation entre le taux de croissance, de 17 p. 100 ou

## [Texte]

index figure. They just do not compare. If you are going to compare revenues you would have to compare it to the gross national product. You cannot make that comparison of an index because revenue is volume times price and, in his study, Dr. Thomas made the caveat that an attempt should be made to net out the volume effects from the growth and service charge revenues. We have done that and I want to touch on this now because volume is such a big part of it.

In the next set of charts I just want to show you how big the growth is in volumes. On cheques processed, despite automation, the Canadian public still like the cheque. The volume has gone from \$1.25 billion to \$2 billion over that 10-year period.

The next chart shows the number of MasterCard and Visa card sales slips processed... an enormous growth rate.

On the next one, we have ABM transactions. This is a fantastic rate of growth and the line at the top shows the growth of INTERAC volume in the last year or two. INTERAC, the interconnection of the ABM network in Canada, only started in mid-1986.

I want to say that this is the only country in the world that has an effective, interconnected system on ABMs. The British do not have it yet, the Europeans are far behind us, the Americans do not have it, even in single cities. We have it coast to coast in a country of this size—a tremendous technological achievement.

You heard yesterday from Mrs. Plamondon that the public really did not want automation like this. I really cannot fathom where she is coming from as a consumer. The consumers are telling you that the volume has grown 400% in 1987. If that is something consumers do not want, I would like to see something consumers do want.

The next chart shows utilities bills processed, a mundane function with a very high rate of growth. Now summing all that up, we have come to the conclusion that the volume growth conservatively estimated—and some numbers are very hard to calculate—has been about 7% per annum.

Let us go to the next chart. I want to bring some numbers together. The 17% figure was not actually used by Dr. Thomas—it has been thrown around in the press—and is inaccurate because it includes corporate service charges, which is another subject not related to the consumers. We could talk about that separately, if you like, but the retail service charge revenues increased over

## [Traduction]

autre, des revenus provenant des frais de services et l'indice du coût de la vie. Ces deux indicateurs ne se comparent pas. Si vous voulez comparer les revenus à quelque chose, vous devez les comparer au produit national brut. Vous ne pouvez les comparer à un indice parce que les revenus sont le produit du volume multiplié par le prix. De fait, dans son étude, M. Thomas souligne bien qu'il faudrait essayer de distinguer le taux de croissance des revenus provenant des frais de services de l'augmentation du volume. Nous l'avons fait et j'aimerais en discuter brièvement parce que l'augmentation du volume est un facteur très important dans l'équation.

Au moyen des quelques tableaux qui suivent, j'aimerais vous expliquer le taux de croissance enregistré au niveau des volumes. Malgré l'automatisation, les consommateurs canadiens sont loin de boudier les chèques. Le volume de chèques traités est passé de 1,25 milliard à 2 milliards sur une période de 10 ans.

Le prochain tableau illustre le taux de croissance du nombre de factures de MasterCard et de Visa traitées... c'est un taux de croissance faramineux.

Sur ce tableau, vous voyez la croissance du nombre de transactions effectuées aux guichets automatiques. C'est là un taux de croissance fantastique et la ligne du haut illustre la croissance du volume de transaction INTERAC pour les deux dernières années. Le réseau INTERAC, qui relie les guichets automatiques du Canada, n'a été mis en place qu'au milieu de l'année 1986.

Je tiens à dire que le Canada est le seul pays au monde qui soit doté de réseaux partagés de guichets automatiques efficaces. Les Britanniques ne l'ont pas encore, les Européens sont loin derrière nous et les Américains n'y ont pas encore accès, même à l'intérieur des villes. Nous exploitons ce réseau d'un océan à l'autre, malgré l'immensité de notre pays et c'est là une réalisation technologique fort impressionnante.

M<sup>me</sup> Plamondon vous a dit hier que les consommateurs se passeraient bien de ce genre d'automatisation. Je ne vois pas comment, en tant que consommatrice, elle peut affirmer pareille chose. En 1987, le volume s'est accru de 400 p. 100; cela vous dit bien ce que veulent les consommateurs. Si les consommateurs ne veulent pas de ce service, j'aimerais bien voir les statistiques pour un service qu'ils veulent.

Le tableau suivant illustre le nombre de factures de services publics traitées, service très populaire qui connaît un taux de croissance très élevé. Après avoir analysé tous ces chiffres, nous avons conclu—malgré la difficulté de calculer certains chiffres—que le taux de croissance du volume a été, au bas mot, d'environ 7 p. 100 par année.

Passons au prochain tableau. J'aimerais mettre en opposition certains chiffres. M. Thomas n'a pas lui-même utilisé le chiffre de 17 p. 100—cité à gauche et à droite dans les journaux—et il est inexact parce qu'il englobe certains frais de services imputés aux entreprises et non pas aux consommateurs. C'est une question distincte dont nous pourrions discuter, si vous le souhaitez. En

*[Text]*

that period by 15.1%. These are consistent with Dr. Thomas' numbers. There are some minor adjustments we can talk about, but I am not going to spend time on that.

The 7% volume leaves you 8.1%. The service component of the consumer price index went up 4.8% per annum in that period of time and I can show you any number of other service charges that went up that much or more. So the true number you should be talking about is 3.3%, not 17%. That is how much distortion there has been in the media about this issue. We are perfectly prepared to maintain that shift to user pay, and the value added by greater convenience of service is certainly justified there.

Let us go on to the whole process of unbundling. You have heard much about this, and our position is that basically the Canadian public have moved away from the old pattern where they kept a regular savings account and a chequing account. They had a low rate of interest on a monthly balance, sometimes paid semi-annually, sometimes monthly, and if it fell below the minimum, they did not get any interest at all.

There has been a major shift away from that towards service charges. But first let us look at the sum of retail service charge revenues in relation to expenses.

• 1545

The next chart shows a 17% per annum figure for the last five years. The retail service charges I am talking about are about \$760 million or \$770 million in 1987. The billion plus figure above it includes corporate service charges. I am talking there about payroll charges and so forth. Most of it is big corporations—not small companies, big corporations. So it is not relevant to this particular point.

The numbers in relation to the non-interest expenses of the banks are \$9 billion against \$763 million. It is quite clear that service charges are a minor part of the revenue sources of banks to pay for this growth rate.

With regard to the next chart, I want to make a point about how there has been a shift to service charges from interest. The daily interest chequable savings volume in 1982 was 2.9%. In only five years, it has gone to 30.6%. The daily interest non-chequable savings volume was then 16.2%, now 33%. So today, five years after this process got well underway, two-thirds of Canadian dollar deposits are in daily interest accounts. That is fantastic. There is

*[Translation]*

définitive, les revenus provenant de frais de services imputés aux particuliers ont augmenté de 15,1 p. 100 seulement sur cette période. Cela correspond aux chiffres de M. Thomas. Nous pourrions apporter à ces derniers quelques ajustements mineurs mais je ne vais pas m'attarder là-dessus.

Après avoir retranché l'augmentation de volume de 7 p. 100, il reste 8,1 p. 100. La composante services de l'indice des prix à la consommation a augmenté de 4,8 p. 100 par année sur cette même période et je peux vous énumérer toute une série d'autres frais de service qui ont augmenté d'autant, sinon plus. Il serait donc plus juste de parler d'un taux de croissance de 3,3 p. 100 plutôt que de 17 p. 100. Vous voyez donc à quel point les médias ont faussé les faits. Nous sommes tout à fait disposés à maintenir notre pratique de facturation des utilisateurs et la valeur ajoutée qui résulte de l'offre de services mieux adaptés aux besoins de notre clientèle est certainement justifiée.

Passons maintenant à toute cette question de la facturation séparée des services. On vous en a beaucoup parlé et notre position à nous c'est que les consommateurs canadiens ont pour la plupart changé leurs habitudes et délaissé les traditionnels comptes d'épargne et comptes-chèques. Ils percevaient sur un solde mensuel un taux d'intérêt faible et cet intérêt leur était versé semi-annuellement ou parfois mensuellement et même pas du tout si le solde tombait en-deçà du minimum requis.

Il y a eu un revirement de tendances très marqué et l'accent est mis maintenant sur les frais de services. D'abord, comparons le total des revenus provenant des frais de services aux particuliers et les dépenses.

Le tableau suivant indique une augmentation annuelle de 17 p. 100 au cours des cinq dernières années. En 1987, les frais de services bancaires personnels se sont chiffrés à environ 760-770 millions de dollars. Si le chiffre inscrit sur le tableau dépasse le milliard de dollars, c'est parce qu'il comprend les frais d'administration des entreprises, soit, les frais d'établissement de la paie, etc. Ce sont surtout de grosses sociétés et non pas de petites entreprises, si bien que cela n'apporte pas grand chose au débat.

Les frais autres que d'intérêts des banques représentent 9 milliards de dollars alors que les revenus tirés des frais d'administration en représentent 763 millions. Il est donc manifeste que les frais d'administration ne constituent qu'une toute petite part des revenus des banques.

À propos du tableau suivant, je voudrais expliquer le glissement qui s'est opéré entre les frais d'administration et l'intérêt versé. En 1982, le pourcentage en volume des comptes d'épargne avec chèques à intérêt quotidien était de 2,9 p. 100 et ce pourcentage est passé à 30,6 p. 100 en cinq ans seulement. En 1982, le pourcentage en volume des comptes d'épargne à intérêt quotidien sans chèques était de 16,2 p. 100 et il est maintenant de 33 p. 100.

**[Texte]**

not a country in the world that has a system where the consumer has been given that kind of rate of return.

Some people do not keep much in their deposit account. Some people have low balances on purpose and they use their account as a means of payment. That is why there has been this major shift from deposit interest to service charges.

**Mr. Bérard:** I think what I would like to add in regard to this chart is that we have been attacked on communication. But the growth of those more profitable accounts used by consumers could be an indication that at least part of our communication is really reaching the consumer. Otherwise, how would they know to transfer their business to daily interest chequing accounts from non-daily interest chequing accounts?

**Mr. MacIntosh:** Let us move on to the most important numbers we have to show you. We commissioned a study by Coopers & Lybrand, which we released a day or two ago. We did this study by taking a package of 14 services—We set up a task force, we looked at what kind of services an ordinary household uses—the average Canadian family—we took a family of two adult Canadians, two children. Now, there are a lot of other types of packages you could have—one thing we are very disappointed in is that yesterday throughout the discussion it was not mentioned that 4 million adult Canadians pay zero for services because they are senior citizens. There was not one word mentioned that the banks, the major banks in this country, provide 4 million people who are 60 years old and over—and in one case 59—with free banking services for normal charges. It was not even mentioned.

We designed this package. Dr. Thomas saw it. We went out and had it priced by Coopers & Lybrand. We said, okay, here are the big six banks and the five big trust companies. Then we took seven credit unions. Now the credit unions we took—we asked them to take large credit unions that deal in urban markets and that are in competitive markets. The ones we took all have assets over \$100 million, and are all in the marketplace in the sense that they do not operate on the market bond. The common bond is like the federal civil service credit union here in Ottawa, which is a common bond union; you have to be in the federal civil service to use it. So it is not available to the man on the street.

The next column shows the U.S. banks calculated in Canadian dollars. We have also shown it in U.S. dollars. Now there are the facts; at a \$1,000 and over, the banks are lower than the big five trust companies, lower than the credit unions—the seven credit unions we have taken.

**[Traduction]**

Ainsi, cinq ans après le lancement des comptes à intérêt quotidien, les deux tiers de l'argent déposé dans des comptes libellés en dollars canadiens le sont dans des comptes à intérêt quotidien, ce qui est absolument remarquable. Aucun autre pays au monde n'offre un taux de rendement aussi élevé.

Certains ne conservent pas beaucoup d'argent dans leur compte. Certains y conservent très peu d'argent délibérément et se servent de leur compte comme d'un moyen de paiement. C'est ce qui explique ce passage de l'intérêt versé aux frais d'administration.

**M. Bérard:** À ce propos, on nous a souvent reproché qu'on n'avertissait pas le consommateur. Mais le fait que les consommateurs ont de plus en plus recours à ces comptes plus rentables montre bien qu'ils sont au moins en partie avertis. Autrement, comment auraient-ils su qu'il valait mieux ouvrir un compte avec chèques à intérêt quotidien?

**M. MacIntosh:** Passons aux chiffres les plus importants. Nous avons demandé au cabinet Coopers & Lybrand d'effectuer une étude que nous avons rendue publique il y a un ou deux jours. Nous avons créé un groupe de travail, nous nous sommes demandés quels services utilisait la famille canadienne moyenne, c'est-à-dire une famille comptant deux adultes et deux enfants et nous avons retenu un panier de 14 services. Il existe beaucoup d'autres ensembles de services et hier, nous avons été très déçus de constater que personne n'a dit que les personnes âgées, c'est-à-dire quatre millions d'adultes, ne payaient aucun frais d'administration. Personne n'a dit que les banques, les grandes banques de ce pays, offrent des services bancaires gratuits à quatre millions de personnes de plus de 60 ans—et dans un cas de plus de 59 ans. Pas un mot n'a été dit à ce sujet.

C'est nous qui avons dressé ce panier de services et M. Thomas l'a vu. Nous avons demandé au cabinet Coopers & Lybrand de nous dire quel prix en demandaient les six grandes banques, les cinq grandes compagnies de fiducie et sept coopératives de crédit. Nous leur avons demandé de retenir de grosses coopératives de crédit implantées dans les centres urbains et sur des marchés compétitifs. Les établissements financiers que nous avons retenu disposent tous d'actifs supérieurs à 100 millions de dollars, opèrent tous sur le marché et leurs services ne s'adressent à aucun groupe particulier. Par exemple, la coopérative de crédit de la fonction publique fédérale ici à Ottawa s'adresse aux membres d'un groupe; il faut être fonctionnaire pour pouvoir en être membre. Tout le monde n'y a donc pas accès.

La colonne suivante montre le barème calculé en dollars canadiens demandé par les banques américaines. Nous l'avons également calculé en dollars U.S. Voilà donc les faits; pour des soldes de 1,000\$ et plus, les banques demandent moins que les cinq grandes compagnies de fiducie et moins que les sept coopératives de crédit que nous avons retenues.

[Text]

[Translation]

• 1550

I can give you their names. I will tell you who they include: Vancity Credit Union, which is well known in this country as one of the most important; Capital City Financial Corporation in Edmonton, Alberta; Sherwood Co-operative Association Ltd. in Saskatchewan, which I am sure Mr. de Jong realizes is one of the most important in the Prairies; the Niagara Credit Union; the Assiniboine in Manitoba; and two caisses-populaires—Caisse Populaire Notre-Dame in Valleyfield and Caisse Populaire of Granby. They are all big credit unions in the marketplace. There are the facts, Mr. Chairman; there are the facts.

For deposits \$600 and under, the difference is even more striking. The banks package, the big six, average \$28.54, the trust companies \$97, the credit unions \$73, and the U.S. banks \$148, which is five times higher than that for the Canadian banks. What is the strength of the argument that we are overcharging the consumer?

As for the lower-deposit account, it does not mean low-income group. Mr. Chairman, it is most important that you realize that low-deposit account means smart families or households. Many of them keep low balances, not because they are poor, but because they are swift and they run their household account with very low balances. They put their pay cheques in the account and they run the money through and transfer it through an INTERAC transaction to some other institution; maybe another bank, maybe a trust company or credit union.

It does not follow that it is a means-sensitive number. It is a higher number and that is because you are not getting interest on the deposits to the same extent. That is what I have been saying. We are talking about a shift to user-pay. So those are the numbers.

I wonder if we could move on to the communications challenge, which I know is an important question with you. There has been much said about the failure of banks to inform their customers about the level of service charges, changes in service charges, new charges introduced and so forth and so on. You will have the opportunity to speak to two banks in the next week or so. It is disappointing that you do not have some trust companies and credit unions there too. I see you have their associations coming.

We recognize that there certainly is a certain number of complaints. Sometimes bank staff do not always effectively handle customer's affairs. Sometimes bank managements give their staffs ineffective instructions in having to communicate. We acknowledge those things.

Je peux vous donner les noms de ces sept coopératives de crédit: la Vancity Credit Union, qui est la plus importante des coopératives de crédit de ce pays; la Capital City Financial Corporation à Edmonton en Alberta; la Sherwood Co-operative Association Limited en Saskatchewan, qui, comme M. de Jong le sait, est l'une des plus importantes des Prairies; la Niagara Credit Union; l'Assiniboine au Manitoba et deux caisses populaires, la Caisse populaire Notre-Dame à Valleyfield et la Caisse populaire de Granby. Ce sont toutes de grosses coopératives de crédit opérant sur le marché. Voilà les faits, monsieur le président, ils ne peuvent être plus clairs.

Pour des soldes de 600\$ et moins, la différence est encore plus frappante. Les six grosses banques demandent 28,54\$ en moyenne, les compagnies de fiducie 97\$, les coopératives de crédit 73\$ et les banques américaines 148\$, soit cinq fois plus que les banques canadiennes. Sur quoi vous tablez-vous pour dire que nos frais d'administration sont trop élevés?

Les comptes à soldes très peu élevés n'appartiennent pas nécessairement à ceux qui ont des revenus peu élevés. Monsieur le président, il est absolument essentiel que vous sachiez que ce sont les familles et les ménages intelligents qui ne laissent qu'un minimum d'argent dans leur compte. Le solde de leur compte est très peu élevé, non pas parce qu'ils sont pauvres, mais parce qu'ils sont astucieux et ne conservent qu'un minimum d'argent dans leur compte. Ils y déposent leurs chèques de paie et par une transaction INTERAC, vire leur argent dans un autre compte dans un autre établissement; il peut s'agir d'une autre banque, d'une compagnie de fiducie ou d'une coopérative de crédit.

Il ne s'agit donc pas de comptes appartenant à des personnes ayant des revenus peu élevés. Ce chiffre est plus élevé et s'explique du fait que les dépôts ne rapportent plus autant d'intérêt. C'est ce que je vous ai dit. Chaque service est maintenant tarifé. Voilà donc les chiffres que je livre à votre réflexion.

Passons maintenant, si vous me le permettez, à la communication avec nos clients, question qui vous intéresse au plus haut point, je le sais. On a beaucoup glosé sur le fait que les banques n'informent pas leurs clients des frais d'administration demandés et des modifications apportées à ces frais d'administration, de l'introduction de nouveaux frais d'administration, etc. Vous aurez l'occasion d'en parler à deux banques différentes au cours de la semaine prochaine. Il est regrettable que vous n'ayez pas jugé bon d'inviter quelques compagnies de fiducie et quelques coopératives de crédit également, mais je constate qu'elles seront représentées par leurs associations respectives.

Nous recevons des plaintes, c'est certain. Parfois le personnel ne sait pas comment répondre efficacement aux demandes des clients. Parfois aussi, les directeurs de banque ne donnent pas suffisamment d'instructions à leur personnel. Nous reconnaissons tout cela.

[Texte]

Mr. Chairman, I think it is important to keep in mind that in Canada in one year there are 7 billion transactions and there are 40 million accounts. If a very small number of those accounts go wrong, you get anecdotal information. They come quickly to Members of Parliament or to the newspapers. The fact is that while I know, Mr. Chairman, you say there is a flow of this complaint information—and we acknowledge there is some of it—we also say that the volume of it coming to the banks is really not very large.

Mr. Bérard: Mr. Chairman, I would like to add something. A consumer who has savings of between \$6,000 and \$8,000 could go to any small trust that offers 1% over market for deposit well insured by CDIC. The additional return he will get on his deposit will wipe out the charge that the bank is charging him for processing his daily cheques and public bills. This is not in Africa that those 1% over-markets exist; it is right here in Canada, without any risk for the consumer because all those deposits are insured by CDIC.

Mr. MacIntosh: We recognize that there is anecdotal information out there. There are problems out there. The banks do not want to have unhappy customers. They would be stupid to want that. They are in the business of making money by having happy customers. If they fail to have happy customers, they are going to lose them. They can take a walk. The system is competitive.

• 1555

Speaking of competition, Mr. Chairman, I am at a loss to understand what was said yesterday by the Consumers' Association of Canada about the lack of competition. Look at the numbers. The variance within the banking industry is considerable. The variance with other, non-bank industries is all there and our numbers are much lower than American banks.

What is the Consumers' Association talking about when they talk about lack of competition? They talk about oligopoly—they never defined it. I am an economist and all oligopoly is is competition among the very few who influence each other. Well, we have 130 members of Canadian Payments Association. Is that the few? Is it not possible to walk down Sparks Street here? There are 13 institutions along Sparks Street where you can move your account to if you do not like the one you are dealing with. Is that lack of competition? I do not know what they are talking about.

Let us turn lastly to section 201. The accusation has been made that the banks have been skirting the law. It was not made by Dr. Thomas, who was incorrectly reported in the press as having said that. It has been

[Traduction]

Monsieur le président, je crois qu'il est important de garder à l'esprit qu'au Canada, en un an, 7 milliards de transactions sont opérées et que le nombre de comptes se chiffre à 40 millions. Si des problèmes se posent pour un nombre infime de ces comptes, on en fait toute une histoire. Ces problèmes sont rapidement portés à l'attention des députés ou des journalistes. Bien que je sache, monsieur le président, que vous recevez de nombreuses plaintes, puisque vous me l'avez dit, et nous savons qu'elles existent, je peux également vous dire que les banques n'en reçoivent pas beaucoup.

M. Bérard: Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter quelque chose. Quelqu'un qui possède entre 6,000\$ et 8,000\$ d'épargne pourrait placer cet argent dans n'importe quelle petite compagnie de fiducie à un taux supérieur de 1 p. 100 à celui du marché, argent assuré par la SADC. Ce pourcentage supplémentaire lui permettra d'éponger les frais d'administration que lui demande la banque pour compenser ses chèques et payer ses factures de service d'utilité publique. Ce ne sont pas des établissements financiers en Afrique qui offrent ce pourcentage supplémentaire, mais ici même au Canada, sans que le consommateur ne coure aucun risque puisque son argent est assuré par la SADC.

M. MacIntosh: Nous reconnaissons qu'il existe des problèmes. Les banques ne tiennent pas particulièrement à avoir de clients mécontents. Ce serait stupide de leur part. Elles veulent dégager des profits tout en ayant des clients contents. Si elles n'arrivent pas à les contenter, elles les perdront puisque nous sommes livrés à la concurrence.

À propos de concurrence, monsieur le président, je comprends mal ce que l'Association des consommateurs du Canada a dit hier à propos de l'absence de concurrence entre établissements financiers. Regardez les chiffres. Ils varient beaucoup selon les banques. Ils varient beaucoup également avec les établissements non bancaires et nos frais d'administration sont beaucoup moins élevés que ceux des banques américaines.

Qu'entend au juste l'Association des consommateurs du Canada lorsqu'elle parle d'absence de concurrence? Elles ont parlé d'oligopole, mais sans jamais le définir. Je suis économiste et un oligopole est un marché où quelques vendeurs ont le monopole de l'offre. Or, l'Association canadienne des paiements compte 130 membres. Peut-on alors parler de quelques vendeurs? La rue Sparks, à elle seule compte 13 établissements financiers où vous pouvez déposer votre argent; vous pouvez donc facilement changer d'établissement financier si le vôtre ne vous plaît pas. Peut-on alors parler d'absence de concurrence? Vraiment je ne comprends pas.

Passons enfin à l'article 201. Les banques ont été accusées de contourner la loi. Ces accusations n'ont pas été portées par M. Thomas, contrairement à ce que disaient les journaux. C'est ce qui a été rapporté partout

[Text]

carried all over the country. He was maligned. We were maligned. It was not said by him. It is not in the report. In fact, it is untrue. No evidence has been produced to show that the banks have been skirting the law.

Perhaps at this point, Mr. Chairman, if you want to talk about the legality of the law, we have with us the leading bank lawyer in Canada, Mr. Bradley Crawford, who has written a book and literally rewrote the traditional law of banking text, *Falconbridge on Law*. He is with us today and I assure you that nobody knows more about banking law than he does. If you wish to discuss that, Mr. Chairman, I would rather he spoke about it than me.

In conclusion, I appreciate your courtesy in having given us. . . I have stayed within the time you suggested, Mr. Chairman. We say that the system operates on competition, not regulation. The system operates on competition. If people do not get satisfaction from their bank, they will move their account. There is competition, as the numbers in front of you show.

The accusation that the banks agree on rates would be completely false. It is against the law and contrary to the Competition Act. There is no such thing. The numbers tell you that in fact the banks are more than competitive.

We are happy to recognize the fact that the regulations were made some years ago, in 1980, and they do not take account of the fact that automated teller machines have increased greatly in that eight-year period. They hardly existed eight years ago and we now have a system where we recognize the fact that the regulations may need updating to today's purposes, but we deny flatly that the banks have been skirting the present law. Mr. Chairman, I guess that is enough of an opening statement.

**The Chairman:** We will now get into some interesting questions. Miss Nicholson.

**Miss Nicholson:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. MacIntosh, in your conclusion on page 22 of your brief, you say that there is a tendency to consider banks as providing public services which should be free to all. I think that was the kind of feeling that has been clear in some of the letters that we have received and also perhaps in the briefs yesterday.

Could you develop a little on what kinds of things you factor into your costs? When someone writes to me and says, why does the bank charge me \$2 for a cheque when the piece of paper is not costing it that and the stamp is only 37¢—obviously, there is staff time and many other things—but could you tell me a little about what goes into pricing?

**Mr. MacIntosh:** May I take one specific thing? I did not get into this, Miss Nicholson, but if you will turn to

[Translation]

dans le pays. Il a été calomnié, nous aussi. Ce n'est pas ce qu'il a dit et ce n'est pas ce qui figure dans le rapport. En fait, c'est faux, personne n'a jamais pu prouver que les banques contournaient la loi.

Monsieur le président, si vous voulez discuter de la légalité de la loi, nous avons demandé au principal avocat spécialiste du droit bancaire au Canada, M. Bradley Crawford, de nous accompagner. M. Crawford a écrit un ouvrage et a littéralement réécrit le manuel le plus utilisé sur le droit bancaire dans son ouvrage intitulé *Falconbridge on Law*. Il est ici et je puis vous assurer que personne ne connaît mieux le droit bancaire que lui. Si vous voulez en discuter, monsieur le président, je préférerais que vous vous adressiez à lui qu'à moi.

En conclusion, je vous remercie de l'occasion qui nous est donnée. . . je n'ai pas débordé du temps que vous m'aviez alloué, monsieur le président. C'est la concurrence et non la réglementation qui régit le système bancaire. Si les gens n'obtiennent pas satisfaction auprès de leurs banques, ils peuvent toujours changer de banque. La concurrence existe, comme le montrent les chiffres que je vous ai présentés.

Accuser les banques de s'entendre sur les tarifs relève de la plus pure invention. Si elles le faisaient, elles enfreindraient la loi et la Loi sur la concurrence. Les banques ne font rien de tel et les chiffres que je vous ai présentés montrent bien que les banques sont toutes livrées à la concurrence.

Les règlements ont été établis il y a quelques années, en 1980, et ne tiennent pas compte de la vive augmentation des guichets automatiques intervenue entre-temps. Ils existaient à peine il y a huit ans et il se peut que les règlements doivent être actualisés, mais il est absolument faux de dire que les banques contournent la loi. Monsieur le président, voilà qui met fin à ma déclaration liminaire.

**Le président:** Passons maintenant aux questions intéressantes. Madame Nicholson.

**Mme Nicholson:** Merci, monsieur le président. Monsieur MacIntosh, dans votre conclusion, page 27 du mémoire, vous dites que les Canadiens ont tendance à considérer les banques comme des services publics, qui devraient être offerts gratuitement à tous. Je crois que c'est exactement ce qui ressort de certaines lettres que nous avons reçues et des exposés que nous avons entendus hier.

Pourriez-vous nous dire ce qui entre dans la composition de vos coûts? Certains m'écrivent en demandant pourquoi la banque leur demande 2\$ pour compenser un chèque alors que le papier ne coûte pas deux dollars et que le timbre ne coûte que 37¢.—il faut évidemment compter le temps qu'y consacre le personnel etc.—mais pourriez-vous nous dire comment vous établissez votre barème de prix?

**M. MacIntosh:** Puis-je vous donner un exemple? Je n'en ai pas parlé, madame Nicholson, mais si vous vou

[Texte]

appendix 1, let us talk about the cost of a cheque. I have talked to enough media people to realize that most of them and the general public think there is no cost to a cheque; it is just a little slip of paper.

Appendix 1 is a scheme which shows you the process that goes on when a cheque hits the system. Let me just paraphrase what is in this chart. I am not going to be lengthy, Miss Nicholson, but I want to give you an idea of what is involved in the cost because it is more like a dollar, not the 40¢ that most banks charge. It is more like a dollar.

• 1600

I am talking about a person depositing a cheque. The cheque goes to the counter. The teller takes all those cheques, bundles up the cheques for the day, adds them up, totals them, puts them in an elastic band, throws them in the mailbag. A courier comes and picks it up and takes it to the data centre, which may be anywhere from a mile away to 1,000 miles away. From northern Ontario, cheques are moved by plane during the night to data centres in Toronto or Montreal. They are processed, put on, and sent back, and they are there at 8 a.m.

The cheques that are in the system today, this afternoon, everywhere in Canada, will travel hundreds, thousands of miles—not like the Post Office, believe you me—and they will be transferred there overnight, processed in the data centre, and back in the same branch the very next morning at 8.

**The Chairman:** Will those cheques be posted to the account of the person who drew them on the day they were deposited by the payee of the cheque?

**Mr. MacIntosh:** While I am a director of the Canadian Payments Association, I sometimes get lost in the timing here, but it is an overnight process.

**The Chairman:** Is it posted to the account of the payer the day that it is deposited by the payee in the payee's account?

**Mr. Bérard:** It depends where the cheque is situated, where the cheque is drawn. If the cheque is drawn on an organization that is not a member of the CPA then it will not get same-day settlement.

**The Chairman:** If it was drawn on the Toronto-Dominion Bank in Montreal and deposited in your bank, would it be credited to you the same day as it was deposited?

**Mr. Bérard:** Yes.

**Mr. MacIntosh:** We have same-day credit.

**The Chairman:** Would that happen on a Friday?

**Mr. Bérard:** Yes, it would.

[Traduction]

reportez à l'annexe 1, nous pourrions parler du coût d'un chèque. J'ai parlé à suffisamment de journalistes pour me rendre compte que la plupart d'entre eux et le public en général estiment qu'un chèque ne coûte rien, qu'il s'agit simplement d'un bout de papier.

L'annexe 1 vous montre le cheminement d'un chèque. Permettez-moi de paraphraser ce tableau. Je ne vais pas y passer trop de temps, madame Nicholson, mais je veux vous donner une idée de ce que coûte un chèque; les banques demandent 40c. par chèque or ce devrait être au moins 1\$.

Je parle d'une personne qui dépose un chèque. Le chèque va au comptoir. Le caissier prend tous les chèques de la journée, en fait le total, les attache avec un élastique pour en faire un paquet qu'il met dans un sac de courrier. Un messenger vient les chercher pour les apporter au centre de données qui peut se trouver entre 1 et 1,000 milles de la banque. Les chèques qui proviennent du nord de l'Ontario sont envoyés par avion pendant la nuit au centre de données de Toronto ou de Montréal. Ils y sont traités avant de les renvoyer par avion, et ils sont là à 8 heures du matin.

Les chèques qui sont dans le système aujourd'hui, cet après-midi, partout au Canada, parcourront des centaines, de milliers de milles pendant la nuit—ce n'est pas comme au bureau de poste, croyez-moi—et seront traités au centre de données avant d'être renvoyés à la même succursale avant 8 heures du matin.

**Le président:** Ces chèques seront-ils débités du compte de la personne qui les a tirés le jour même où ils auront été déposés par le bénéficiaire du chèque?

**M. MacIntosh:** Bien que je sois président de l'Association canadienne des paiements, il m'arrive parfois de ne pas savoir exactement à quel moment ces transactions se font, mais le processus s'effectue en une nuit.

**Le président:** Le chèque est débité du compte du payeur le jour où il est déposé par le bénéficiaire dans le compte de ce dernier?

**M. Bérard:** Cela dépend où se trouve le chèque, où le chèque est tiré. Si le chèque est tiré sur un organisme qui ne fait pas partie de l'Association canadienne des paiements, alors il ne sera pas compensé le même jour.

**Le président:** S'il était tiré sur la Banque de Toronto-Dominion à Montréal et déposé à votre banque, il vous serait alors crédité le jour où il a été déposé?

**M. Bérard:** Oui.

**M. MacIntosh:** Nous créditons les chèques le même jour.

**Le président:** Est-ce également le cas le vendredi?

**M. Bérard:** Oui.

[Text]

**The Chairman:** So, while you are prepared to close off depositors' business at between 11 a.m., 12 a.m., 1 p.m., 2 p.m. or 3 p.m. on a Friday and post all of those accounts for a Monday, as far as cheques drawn are concerned the posting goes on the same day right throughout the day? Is that not correct?

**Mr. Bérard:** It depends at what time of the day we cut off the operation of the bank.

**The Chairman:** Do you cut off the operation of the bank on posting of cheques at 3 p.m.?

**Mr. Bérard:** With most of the banks I guess it is that, yes. What is your point?

**The Chairman:** My point is that all sorts of people wind up losing the weekend's interest as you take the interest on their account and take the money out of their account on Friday but you never credit them until the following Monday. In other words, you scam interest every weekend, and indeed even put people into overdraft and charge them overdraft accounts and you bounce cheques and charge them bounced-cheque charges for all of those occasions on those days—and I happen to have some proof of it.

**Mr. Bérard:** If you have some letters then we will be more than happy to get them and address them. We did not say that the banking system was mistake-proof. What I am telling you is what happens in general. We do get complaint letters and, believe me, we have a very severe internal control mechanism to address those complaints and correct them if we are at fault.

**Mr. MacIntosh:** Mr. Chairman, there is a Canadian Payments Association that establishes the rules for all institutions in the country because the payment system works on very tight schedules and rules. I might say that the United States Congress is currently considering legislation that will require them to post a cheque in not over seven days. We do it in the same day. We are the only banking system I know that gives same-day credit across the country, coast to coast.

**The Chairman:** I am interfering with Miss Nicholson's time, but all I have to tell you is that Elise Rosebush, who is marrying my son, was told by the Canadian Imperial Bank of Commerce that what I am telling you is bank policy, and that is how they do it, and for \$12.35.

**Mr. MacIntosh:** Shall I continue with the exposition of what happens to a cheque—

**Miss Nicholson:** Thank you.

**Mr. MacIntosh:** —even if it gets past the Friday afternoon with Mr. Blenkarn's niece?

The cheque goes to the data centre. It goes through a microfiche process, because there has to be a record of

[Translation]

**Le président:** Donc, bien que vous ne créditiez que le lundi tous les dépôts effectués après 11 heures, midi, 13 heures, 14 heures ou 15 heures le vendredi, les chèques, eux, sont débités le même jour, n'est-ce pas?

**M. Bérard:** Cela dépend à quelle heure de la journée nous décidons d'interrompre les transactions de la banque.

**Le président:** Est-ce que vous cessez de débiter les comptes à partir de 15 heures?

**M. Bérard:** C'est le cas, je crois, pour la plupart des banques. Où voulez-vous en venir?

**Le président:** Là où je veux en venir, c'est que les gens perdent ainsi l'intérêt accumulé pendant la fin de semaine, puisque vous retirez l'intérêt de leur compte et vous retirez de l'argent de leur compte le vendredi, mais vous ne les créditez jamais avant le lundi suivant. En d'autres termes, vous piquez de l'intérêt sur les comptes de vos clients les fins de semaine, et effectivement, il vous arrive même de mettre le compte de vos clients à découvert, de prélever des frais pour compte à découvert, de refuser des chèques sans provisions et de prélever des frais pour chèques sans provisions pour toutes ces journées—et il se trouve que j'en ai la preuve.

**M. Bérard:** Si vous avez certaines lettres, alors nous serons très heureux de pouvoir y répondre. Je n'ai pas dit que le système bancaire était à l'épreuve de toute erreur. Je vous dis ce qui se produit en général. Nous recevons des lettres de plaintes et, croyez-moi, nous avons un mécanisme de contrôle interne très strict pour répondre à ces plaintes et corriger la situation si nous avons fait erreur.

**M. MacIntosh:** Monsieur le président, l'Association canadienne des paiements établit les règles pour toutes les institutions au pays, parce que le système de paiements fonctionne selon des horaires et des règles très stricts. Permettez-moi d'ajouter que le Congrès américain étudie actuellement un projet de loi qui obligera les banques à créditer un chèque en moins de sept jours. Nous le faisons le jour même. À ma connaissance, nous sommes le seul système bancaire qui accorde un crédit le même jour dans tout le pays, d'un océan à l'autre.

**Le président:** J'empiète sur le temps de M<sup>me</sup> Nicholson, mais je dois vous dire qu'il en a coûté 12,35\$ à Elise Rosebush qui va épouser mon fils, pour se faire dire par la Banque canadienne impériale de commerce que c'est tout simplement la politique de la banque, que c'est de cette façon qu'elle fonctionne.

**M. MacIntosh:** Puis-je continuer à expliquer ce qui arrive à un chèque. . .

**Mme Nicholson:** Merci.

**M. MacIntosh:** . . . même si c'est le chèque de la nièce de M. Blenkarn qui est déposé le vendredi après-midi?

Le chèque est envoyé au centre de données. Il passe par un processus de microfiche, parce que la transaction

## [Texte]

that transaction so it can be traced to prevent errors. Then it goes into the amount-encoding room, where it has to be amount-encoded by an individual with an expensive machine. There are hundreds of people doing that sort of activity.

• 1605

Then it goes into a micro-reader sorter machine where it is sorted very rapidly and posted to the account. Then all the information on the account is totalled, and the record of the customer is brought up to date. Then the cheque goes back into a bag, to the airport, back to Timmins, where it is in the morning.

This is a very, very advanced process in this country. It costs about \$1 a cheque. So you ask what are the costs that go in. Right there is a cost that goes in. Behind that, in that data centre, there is a capital investment in this country of several billions of dollars.

Do not forget that when you use an ABM there is in effect a person-to-person telephone call taking that data and transmitting it electronically through a switch-gear system to somebody's data centre, and the same process goes on. It is a very complex process. This costs money.

**Miss Nicholson:** My second question is based on the fact that the service charges are higher in the U.S. You mentioned that in the U.S. the time taken to clear a cheque is longer than the Canadian Payments Association. Are you then saying, Mr. MacIntosh, the productivity of the U.S. is not as good as that in Canada?

**Mr. MacIntosh:** That is right. Their system is not nearly as competitive as ours. Take a look at the British. Take a look at the Japanese. Two days ago I was talking to my opposite in the Japanese Association here in Toronto. They pay 0.2% on savings accounts in Japan.

**Miss Nicholson:** When you talk about what is paid in savings accounts, I think—

**The Chairman:** I do not know what that has to do with it.

**Miss Nicholson:** I think it has, because is not the issue that the banks, and indeed all the financial institutions, because the service charges are generally in the same range for all financial institutions, have chosen to compete for customers by way of offering more competitive interest rates, rather than by way of reducing the service charges.

There is a clear benefit there to the person who keeps some money on deposit, but apparently 58% of Canadians, in 1986, had personal savings accounts of less than \$1,000. The bulk of complaints are from either senior citizens or children, the people with small accounts, to whom the service charge represents a

## [Traduction]

doit être inscrite de façon à pouvoir la retrouver pour prévenir les erreurs. Il va ensuite à la salle de codage des montants, où une personne effectue le codage du montant grâce à une machine coûteuse. Il y a des centaines de gens qui font ce genre de travail.

Il passe ensuite dans un micro-lecteur et une machine de triage où il est trié très rapidement et inscrit au compte. Le total de tous les renseignements du compte est ensuite fait et le dossier du client est mis à jour. Le chèque est ensuite remis dans un sac, envoyé à l'aéroport puis jusqu'à Timmins où il revient le matin suivant.

Le processus que nous avons au pays est très avancé. Il coûte environ 1\$ le chèque. Vous voulez savoir quels coûts entrent en ligne de compte, eh bien en voilà un. Il y a ensuite un centre de données qui représente un investissement de plusieurs milliards de dollars au Canada.

N'oubliez pas que lorsque vous utilisez un guichet automatique, il y en fait un appel téléphonique de personne à personne qui recueille ces données et les transmet de façon électronique par un système de commandes d'alimentation à un centre de données, et le même processus s'effectue. Il s'agit d'un processus très complexe et coûteux.

**Mme Nicholson:** Ma deuxième question est fondée sur le fait que les frais de service sont plus élevés aux États-Unis. Vous avez dit que les États-Unis mettaient plus de temps que l'Association canadienne des paiements pour traiter un chèque. Voulez-vous dire monsieur MacIntosh, que la productivité n'est pas aussi élevée aux États-Unis qu'au Canada?

**M. MacIntosh:** C'est exact. Leur système est loin d'être aussi concurrentiel que le nôtre. Prenez par exemple les Britanniques ou les Japonais. Il y a deux jours je parlais à mon homologue de l'Association japonaise ici à Toronto. Au Japon, un compte d'épargne rapporte 0,2 p. 100.

**Mme Nicholson:** Lorsque vous parlez des intérêts que rapportent les comptes d'épargne, je pense. . .

**Le président:** Je ne vois pas le rapport.

**Mme Nicholson:** Je crois qu'il y en a un, parce que le problème n'est-il pas que les banques, et en fait toutes les institutions financières, puisque les frais de service sont à peu près les mêmes dans le cas de toutes les institutions financières, ont choisi de se faire concurrence en offrant des taux d'intérêt plus concurrentiels plutôt qu'en réduisant les frais de service?

Cela est nettement avantageux pour une personne qui garde de l'argent dans un compte d'épargne, mais il semble qu'en 1986, 58 p. 100 des Canadiens avaient moins de 1,000\$ dans leur compte d'épargne personnel. La majeure partie des plaintes proviennent des personnes âgées ou des enfants, des gens qui ont des comptes peu

[Text]

proportionately higher effect on the money they actually have.

Can you tell me what is the net benefit or loss for those with low balances, and what is the break-even balance, where the interest received equals the service charges paid?

**Mr. MacIntosh:** As I mentioned in the numbers we put up earlier, lots of households operate their bank account as a means of payments. As I have described, the banks are so efficient at it that they use this account as a means of payment. Then they go for savings deposits either at that institution or some other institution. So now you get split accounts. Many households expect to use the bank as a free place to dump all their payments business, while they put their savings somewhere else.

The banks, as a commercial proposition, are saying this is not good business. Commercial firms in a shopping centre do the same thing. They dump all the payments system on the bank, which is very efficient at it. They dump all their Visa and MasterCard business, all the vouchers, and all the miles and piles of garbage of paper that come through the system. They expect the banks to process this for them. They then turn around and put their account at a profitable place somewhere else, and expect the banks to carry this. It puts the banks in an unprofitable position. The reason the banks are putting charges on household accounts with low balances is because of this.

• 1610

**Ms Joanne de Laurentiis (Vice-President and Director of Public Affairs, Canadian Bankers' Association):** Miss Nicholson mentioned that those you are receiving complaints from are senior citizens and children. But in the case of senior citizens, all the banks have packages that offer free services. Therefore if you are receiving complaints, perhaps those individuals are not aware those packages are available. The same is true with children. There are special children's accounts where either the fees are not charged or they are minimal charges.

**Mrs. Collins:** I think it is interesting to see the comparisons you have put forward to us between some of the service charges by banks and other financial institutions. I just can say from my own perspective, it does not really matter whether it is a bank or a trust company or a credit union, I think we are looking at them all and whatever recommendations we come forward with should apply equally to them all.

But I have some real difficulties with a couple of things in your brief. One comes back to these charts: the cost of services based on how much money you have in your account, going from \$27.91 if you have \$1,000 up to

[Translation]

élevés, et pour qui les frais de service sont proportionnellement beaucoup plus élevés par rapport à l'argent qu'ils ont dans leur compte.

Pouvez-vous me dire quel est l'avantage net ou la perte nette pour les personnes qui ont des soldes peu élevés et quel est le solde minimum qui permet à la banque de rentrer dans ses frais, c'est-à-dire lorsque les intérêts reçus égalent les frais de service payés?

**M. MacIntosh:** Comme je l'ai mentionné tout à l'heure lorsque je vous ai donné certains chiffres, de nombreux ménages se servent de leur compte en banque pour faire des paiements. Comme je vous l'ai expliqué, ils utilisent leur compte pour faire des paiements parce que les banques sont tellement efficaces. Ils déposent ensuite leurs épargnes soit dans cette institution, soit dans une autre. Ils ont donc plusieurs comptes. De nombreux ménages veulent se servir de la banque pour se décharger de tous leurs paiements, mais ils vont déposer leurs économies ailleurs.

Du point de vue commercial, les banques estiment qu'il ne s'agit pas d'une bonne chose. Les entreprises commerciales dans un centre d'achats font la même chose. Elles font effectuer tous leurs paiements par les banques qui le font de façon très efficace. Elles se débarrassent de tous leurs paiements de Visa ou de MasterCard, de toutes les pièces comptables et de toute la paperasse qu'elles reçoivent et elles s'attendent à ce que les banques en fassent le traitement pour elles. Ces entreprises vont ensuite ouvrir un compte dans une autre institution. Cela est peu rentable pour les banques. C'est pourquoi les banques prélèvent des frais sur les comptes des ménages dont les soldes sont peu élevés.

**Mme Joanne de Laurentiis (vice-présidente et directrice, affaires publiques, Association des banquiers canadiens):** M<sup>me</sup> Nicholson a dit que vous receviez des plaintes des personnes âgées et des enfants. Mais dans le cas des personnes âgées, toutes les banques leur offrent des comptes sans frais de service. Par conséquent, si vous recevez des plaintes, ces personnes ne sont peut-être pas au courant des avantages dont ils peuvent se prévaloir. C'est la même chose pour les enfants. Il y a des comptes spéciaux avec frais minimum ou sans frais pour les enfants.

**Mme Collins:** La comparaison que vous nous avez donnée entre les frais de service des banques et ceux des autres institutions financières est intéressante. Pour ma part, peu importe vraiment qu'il s'agisse d'une banque d'une compagnie de fiducie ou d'une caisse de crédit, je crois que nous devons toutes les examiner et que les recommandations que nous ferons devront s'appliquer également à toutes.

Mais certains éléments de votre mémoire me posent vraiment des problèmes. J'aimerais mentionner entre autres les tableaux suivants: le coût des services calculé sur le solde du compte, qui passe de 27.91\$ lorsque l

[Texte]

\$84.95 if you have only \$200. They are the same services, yet what they are being charged is three times as much. What is the actual cost of providing those services?

**Mr. MacIntosh:** The person who has \$1,000, Mrs. Collins, is in effect forgoing some interest earnings, of course. The bank is being paid by the fact that you have to keep \$1,000 on deposit and the value of that deposit to the bank is some rate of interest, for the sake of argument we will say 5%, which would be \$50 per annum, that would be the income received by the bank. But the person getting the same services at the same institution but keeping a very low balance, and trying to keep a very low balance, would therefore, unless they were going to pay for the services, be dumping all the costs on the other fellow. They are asking somebody else to subsidize them. Take a household that keeps \$200 in its account—

**Mrs. Collins:** That obviously goes up. If you put \$1,000 or \$2,000 in when you get your paycheque, you write your cheques and it comes down to \$200 at some point during that month. Is that what you are talking about?

**Mr. MacIntosh:** Simply people go to the ABM machine nearest to them on the corner, in a condominium, or wherever, and bing, bing, bing, they transfer all their money, they pay all their cheques, and they down to the lowest balance they can have. If they pay nothing for the services, what they have done is forced the bank to get it back in interest on somebody else. So they are getting a free ride on somebody else's back. It is a question of cross-subsidization.

**Mrs. Collins:** But it does not look as though they are. That is what I would like to know. Can you tell us what the real cost of providing those services is? Then maybe it should be the same for everybody, whether you have \$1,000 or \$200 in your account. Why do you not do it that way?

**Mr. Bérard:** The costs are basically the same. The differences in the charges reflect, as Bob said, the interest. We allow for the free balance that is maintained.

**Mrs. Collins:** But the person who has the money in the \$1,000 account, I guess depending on what kind of account it is, is getting some interest.

**Mr. Bérard:** Yes; but much lower than the interest they would get otherwise, if they had a progressive account or a CD or whatever.

**Mrs. Collins:** I think that is something people just do not understand.

**Mr. MacIntosh:** First of all, in a market system the pricing by anybody who sells anything is not a question of what... you do not go into the underlying costs of a hamburger when you go to McDonald's. You do not ask why a hamburger costs whatever it costs. McDonald's is making a profit selling hamburgers at a given price, and if

[Traduction]

solde est de 1,000\$, à 84.95\$ lorsque le solde n'est que de 200\$. Il s'agit des mêmes services, pourtant ils coûtent trois fois plus cher. Quel est le coût réel de ces services?

**M. MacIntosh:** Madame Collins, celui qui a 1,000\$ dans son compte renonce en fait à certains revenus d'intérêt, évidemment. La banque est payée du fait que vous devez garder 1,000\$ en dépôt et que la valeur de ce dépôt pour la banque est un certain taux d'intérêt, disons par exemple 5 p. 100, ce qui rapporterait 50\$ par an, ce qui serait le revenu perçu par la banque. Mais dans le cas de celui qui obtient les mêmes services à la même institution tout en maintenant sciemment un solde très peu élevé, à moins qu'il ne paie pour ces services, c'est l'autre déposant qui en fera les frais. Cette personne demande à quelqu'un d'autre de la subventionner. Prenez par exemple le ménage qui garde 200\$ dans son compte. . .

**Mme Collins:** Ce solde augmente évidemment. La personne y dépose son chèque de paie de 1,000\$ ou de 2,000\$, elle fait des chèques et son compte redescend à 200\$ à un moment donné pendant le mois. Est-ce cela que vous voulez dire?

**M. MacIntosh:** Les gens vont simplement au guichet automatique le plus près de chez eux, dans un condominium ou ailleurs, transfèrent tout leur argent, paient toutes leurs factures et ne font que garder un solde minimum dans leur compte. S'ils ne paient rien pour les services, ils forcent la banque à aller récupérer cet argent en intérêt chez un autre client. C'est donc une autre personne qui devra payer pour ces services qu'ils obtiennent gratuitement. C'est une question d'interfinancement.

**Mme Collins:** Mais il ne semble pas que ce soit le cas. C'est ce que j'aimerais savoir. Pouvez-vous nous dire ce qu'il en coûte réellement pour offrir de tels services? Les frais de service devraient peut-être être les mêmes pour tout le monde, que l'on ait 1,000\$ ou 200\$ dans son compte. Pourquoi ne procédez-vous pas de cette façon?

**M. Bérard:** Les coûts sont essentiellement les mêmes. Les différences au niveau des frais reflètent l'intérêt, comme Bob l'a dit. Nous tenons compte du solde minimum qui est maintenu.

**Mme Collins:** Mais la personne qui a le compte de 1,000\$, selon le type de compte dont il s'agit, perçoit des intérêts, je suppose.

**M. Bérard:** Oui; mais les intérêts sont beaucoup moins élevés que dans le cas d'un compte progressif, d'un certificat de dépôt ou autre.

**Mme Collins:** C'est quelque chose que les gens ne comprennent tout simplement pas.

**M. MacIntosh:** D'abord, dans un système axé sur le marché, le prix établi par celui qui vend un produit ne dépend pas de... vous ne cherchez pas à connaître les coûts de production d'un hamburger lorsque vous allez chez McDonald. Vous ne demandez pas pourquoi un hamburger coûte ce qu'il coûte. McDonald réalise des

*[Text]*

its price is out of line it will not sell hamburgers. That is what the process is.

**Mrs. Collins:** If I go to the store to buy a hamburger, that is based on the cost of producing that hamburger: maybe 50¢. I get charged 75¢ for it. It is the same no matter who you are.

**Mr. MacIntosh:** I am sorry, Mrs. Collins, there is no such thing in our price system as automatic mark-ups for anything. If you buy a hamburger there, one day it might be 50¢, another day it might be a different price. If you go to Safeway it might be a different price. You cannot assume the price of hamburger is based on some set structure of costs. There is no such thing in our system. That is not the way the market economy works. It works on the pricing in relation to what a corporation thinks the market will be appropriate for for its customer base. If it is not a good price, it will not make the sale.

• 1615

**Mrs. Collins:** But I still do not have an answer from you in terms of what a basket of 14 services costs you. We heard yesterday from the group from Shawinigan and they asked us for when you appeared before us to try to get some justification for the various costs of these services, and that is what I would like to know.

You said earlier that it costs \$1 to process a cheque. What does it actually cost to use an ATM machine? What is the bank's cost on that? What is the cost of maintaining a dormant account, which is an issue people really get upset about, because if you are not even using your account, why should you get charged for it? Can you give us that information?

**Mr. MacIntosh:** There is no such thing as a cost for a thing. There is no such thing in our whole system, whether it is banking services or anything. You are asking a question which is not a question to which you can give an answer. There is no such thing.

What does it cost for an ABM? It costs \$50,000 capital to buy the thing, and it costs something to install it in the wall. That cost depends on a whole lot of considerations: the rate of usage of that ABM in that location, the rental in that location. There are lot of things that go into costing.

**Mrs. Collins:** Well, sure. I was in business; I know that. But I still feel you can do it, and then you amortize it over the expected volume of services, and you come out at what you think the cost per transaction would be.

**Mr. MacIntosh:** No. In fact, if you were in business, whatever business you were in, I would say there is no such thing as a cost for anything you have sold.

*[Translation]*

bénéfices en vendant ses hamburgers à un prix donné, et si son prix n'est pas concurrentiel, il n'en vendra pas. Voilà comment cela fonctionne.

**Mme Collins:** Le prix du hamburger que je vais acheter est fondé sur le coût de production de ce hamburger: peut-être 50c. Je le paie 75c. Le prix est le même pour tout le monde.

**M. MacIntosh:** Je suis désolé, madame Collins, mais dans notre système d'établissement des prix, il n'existe pas de bénéfice automatique pour quoi que ce soit. Le hamburger que vous achetez à tel endroit coûte peut-être 50c., mais le prix peut être différent un autre jour. Au magasin Safeway, le prix est peut-être différent. On ne peut présumer que le prix d'un hamburger est établi à partir d'une certaine structure fixe des coûts. Cela n'existe pas dans notre système. Ce n'est pas de cette façon que l'économie de marché fonctionne. Une société vend son produit à un prix qu'elle estime convenir au client. Si le prix n'est pas bon, le produit ne se vendra pas.

**Mme Collins:** Mais vous ne m'avez toujours pas dit combien de panier de 14 services vous coûtaient. Hier, un groupe de Shawinigan nous a demandé d'essayer d'obtenir la justification de ces divers coûts de services lorsque vous alliez comparaître devant notre comité, et c'est ce que j'aimerais obtenir.

Vous avez dit plus tôt que le coût de compensation d'un chèque était de un dollar. Qu'en coûte-t-il réellement à la banque lorsqu'un client utilise un guichet automatique? Quel est le coût de maintien d'un compte inactif? Les gens ne comprennent pas qu'ils doivent payer des frais puisqu'ils n'utilisent même pas leur compte. Pouvez-vous répondre à ces questions?

**M. MacIntosh:** On ne peut pas vraiment dire quel est le coût de tel ou tel service. Ce n'est pas ainsi que cela fonctionne dans notre système, qu'il s'agisse de services bancaires ou autres. Vous posez une question à laquelle il est impossible de répondre.

Qu'est-ce qu'il en coûte pour utiliser un guichet automatique? Il en coûte d'abord 50,000\$ pour l'acheter, et il y a également un coût d'installation. Le coût d'utilisation dépend d'une foule de chose: le taux d'utilisation du guichet à cet endroit, le loyer à cet endroit. Il y a une foule de choses qui entrent en ligne de compte.

**Mme Collins:** Certainement. J'ai déjà eu une entreprise, je le sais. Mais je crois tout de même que vous pouvez y arriver. Vous amortissez le coût par rapport au volume de services prévus et vous obtenez le coût de chaque transaction.

**M. MacIntosh:** Non. Vous dites que vous aviez une entreprise. En fait peu importe le genre d'entreprise, je vous dis qu'on ne peut parler de coûts pour quelque produit que vous vendiez.

[Texte]

**The Chairman:** Wait a minute, wait a minute, Mr. MacIntosh. Surely—

**Mr. MacIntosh:** You see, you are talking about cost—

**The Chairman:** Surely you can give us an estimated cost of what it costs to return cheques to people, what it costs to clear cheques. Surely you can give us a cost of running an ABM on a given number of transactions a day.

**Mr. MacIntosh:** No, I am sorry, Mr. Blenkarn, you cannot. With all due respect, when you are talking about cost, if you are talking about a store selling shoes, you know what your wholesale cost of shoes is. That is a determinable cost. You have a value added to that pair of shoes that you bought wholesale. You are talking here about a system at an individual branch with 100 different services. How much does a teller cost when a teller—

**Mrs. Collins:** Let us not go on with this, because I have some other questions. It seems to me that what you do is sort of pick a number out of the air of what you think the market will bear. If you think the market will bear \$7.50 a month to maintain a dormant account, that is what you charge, and the other guys sort of follow suit. Is that—

**Mr. MacIntosh:** No; people do not follow suit. In the marketplace, everybody—

**Mrs. Collins:** Well, if you look at the figures, they pretty much do.

Let me go to another issue. It is regarding information and section 201. You say that you think section 201 is adequate. You admit there is maybe some little fiddling with it. I know you were here yesterday, and you have heard the briefs from other organizations. In my mind, I do not think the public agrees with that. I really think the public does not feel as though they are well enough informed, and it would seem to me that the banks should recognize that. In fact, I found your brief surprising, because the Bank of Montreal and the Royal Bank have already started to make some gestures towards recognition of the fact they should provide more information and some concrete things. Do you not feel in your heart of hearts that consumers are not happy with the system?

**Mr. MacIntosh:** We have done an Environics poll, a properly statistically calculated poll of Canadians, and 73% of them say that they are—

**Mr. Rodriguez:** You are doing great.

**Mr. MacIntosh:** The majority do, yes; not what you hear. We will show you the results of the poll. If you do not think the poll is accurate, it is damned sight more accurate than the political ones you look at.

[Traduction]

**Le président:** Un instant, monsieur MacIntosh. Vous pouvez certainement. . .

**M. MacIntosh:** Voyez-vous, vous parlez du coût. . .

**Le président:** Vous pouvez certainement nous donner une estimation de ce qu'il en coûte pour retourner les chèques à vos clients, pour compenser les chèques. Vous pouvez certainement nous dire quel est le coût d'un nombre donné de transactions par jour à un guichet automatique.

**M. MacIntosh:** Non, je suis désolé, monsieur Blenkarn, cela n'est pas possible. Sans vouloir vous contredire, lorsqu'on parle de coûts, si l'on parle d'un magasin qui vend des chaussures, on connaît le prix de gros des chaussures. Il s'agit d'un coût qui peut être déterminé. Il y a ensuite la valeur ajoutée à cette paire de chaussure que l'on achète au prix de gros. Nous parlons ici d'un système qui se trouve à une succursale individuelle qui offre cent services différents. Combien coûte un caissier lorsque ce dernier. . .

**Mme Collins:** Arrêtons-nous ici, parce que j'ai d'autres questions. J'ai l'impression que vous choisissez tout simplement un chiffre au hasard en fonction de ce que le public sera prêt à payer. Si vous pensez que le public acceptera 7,50\$ par mois pour maintenir un compte inactif, c'est ce que vous prélevez, et les autres font tout simplement la même chose. Est-ce. . .

**M. MacIntosh:** Non; les autres ne font pas la même chose. Sur le marché, tout le monde. . .

**Mme Collins:** Eh bien, si vous regardez les chiffres, c'est ce qu'ils font.

J'aimerais aborder une autre question, cette fois au sujet de l'information et de l'article 201. Vous dites qu'à votre avis l'article 201 est adéquat. Vous admettez qu'il y a peut-être un petit peu de tricherie de ce côté. Je sais que vous étiez ici hier, et vous avez entendu les autres organismes faire leurs exposés. Pour ma part, je ne pense pas que la population soit d'accord avec cela. Je pense réellement que la population n'a pas l'impression d'être bien renseigné et il me semble que les banques devraient le reconnaître. En fait, votre mémoire m'a surpris, parce que la Banque de Montréal et la Banque Royale ont déjà commencé à prendre certaines mesures pour reconnaître le fait qu'elles devraient renseigner leurs clients. En votre pour intérieur, ne pensez-vous pas que les consommateurs ne sont pas satisfaits du système?

**M. MacIntosh:** Nous avons effectué un sondage Environics, un sondage établi selon les règles de l'art de la statistique qui a révélé que 73 p. 100 des Canadiens disent. . .

**M. Rodriguez:** Que vous faites un travail sensationnel.

**M. MacIntosh:** La majorité le pense, oui, contrairement à ce que vous entendez. Nous pouvons vous montrer les résultats du sondage. Et si vous pensez que ce sondage n'est pas fidèle, je vous répondrai qu'il l'est beaucoup plus que les sondages politiques que vous regardez.

[Text]

**Mrs. Collins:** We never look at polls! We know that.

**Mr. Rodriguez:** You do not have to get nasty!

**Mr. MacIntosh:** We took twice the statistical requirement to get a valid sample across the country—twice what was required—than what you look at all the time in these political polls.

**Mrs. Collins:** Did it include the question of “do you feel you are well enough informed about what your bank charges you?”

**Mr. MacIntosh:** Yes, sure, and we will be glad to show you all the data that is in that poll.

**Mrs. Collins:** So I guess all this anecdotal evidence you refer to is—

**Mr. MacIntosh:** It is exaggerated, Mrs. Collins; it is exaggerated. We will show you the poll results.

**Mr. Bérard:** If I may, I happen to run a bank myself, and I think there is room for improvement in communicating costs to consumers. Costing a bank operation is a very, very elaborate and difficult thing to pinpoint for one given service.

• 1620

For example, we have a branch network. We know what the branch network globally costs. But what percentage of the employees' work or the cost of renting goes specifically to consumers, we do not know. But we know damned well what kind of profit we make, what kind of operating costs we have, and we try to apply, not in a very precise way, but to some extent what costs should be borne by this segment of our customers and of our market, and the other segment.

On the communications side, yes, there is need for improvement. I think we are all working on it and we will try to make it easier to read for the consumer.

**The Chairman:** Before I go to Mr. Rodriguez, this is unbelievable. Here you are telling us that you can bounce a cheque and charge somebody \$13.50 for doing so, charge the guy who deposits the cheque in his account something for doing that, maybe \$3 or \$4, and you do not know why it costs you that much but that is what you are going to charge anyway. And not only having determined that without any record of how much it costs you, you dip it out of his account and take his money without an aye, yes or no. That is unbelievable! Unbelievable!

**Mr. Bérard:** Well, do you not—

[Translation]

**Mme Collins:** Nous ne regardons jamais les sondages! Nous savons cela.

**M. Rodriguez:** Ne soyez pas si méchant!

**M. MacIntosh:** Nous avons doublé l'exigence statistique pour obtenir un échantillon valable de l'opinion de la population au pays, ce qui est deux fois plus précis que tous les sondages politiques.

**Mme Collins:** Avez-vous posé la question: «Croyez-vous être suffisamment informé relativement aux frais que prélève votre banque?»

**M. MacIntosh:** Oui, certainement, et nous serons heureux de vous montrer toutes les données qui se trouvent dans ce sondage.

**Mme Collins:** Je suppose alors que tous ces cas dont vous parlez sont. . .

**M. MacIntosh:** Il y a exagération, madame Collins; il y a tout simplement exagération. Nous vous montrerons les résultats du sondage.

**M. Bérard:** Si vous me le permettez, il se trouve que je dirige moi-même une banque, et je pense que l'on pourrait faire mieux pour ce qui est de communiquer les coûts aux consommateurs. Il est très difficile et très compliqué de déterminer le coût d'un service donné pour une banque.

Par exemple, nous avons un réseau de succursales. Nous savons ce que coûte globalement ce réseau. Mais nous ne savons pas quel pourcentage du travail des employés ou quelle portion du coût du loyer est imputé spécifiquement aux consommateurs. Mais nous savons très bien quel genre de profits nous faisons, quel genre de coûts d'exploitation nous avons, et nous essayons d'appliquer, non pas de façon précise, mais dans une certaine mesure, quels coûts devraient être supportés par tel segment de notre clientèle et de notre marché, et par tel autre segment.

On peut certainement améliorer les communications. C'est ce que nous essayons tous de faire, je crois, et nous allons essayer de faire en sorte que cela soit mieux compris des consommateurs.

**Le président:** Avant de passer à M. Rodriguez, je vous dirai que je trouve tout cela incroyable. Vous nous dites que vous pouvez refuser un chèque sans provision et percevoir des frais de 13.50\$ auprès de la personne qui a fait le chèque sans provision, percevoir encore trois ou quatre dollars de la personne qui dépose un tel chèque dans son compte, et vous ne savez pas pourquoi il vous en coûte autant, mais vous percevrez ces frais de toute façon. Vous ne savez pas exactement ce qu'il vous en coûte, mais vous décidez tout simplement de percevoir de tels frais à même le compte du client, de prendre son argent sans qu'il ait un mot à dire. C'est incroyable! Tout à fait incroyable!

**M. Bérard:** Eh bien, vous ne. . .

[Texte]

**The Chairman:** And here you are supposed to be telling us what it costs you to do business and you just decide, of your own, that I can get away with this so I am going to dip it.

**Mr. Rodriguez:** And that is your friend.

You have these surveys and polls you have done to show what a great job you are doing. Well, that is like Colonel Sanders saying he did a poll that reflects the interests of chickens! I mean, the picture you have painted is that the banks are out there all madly competing with each other for customers.

Well, I am looking here at this great competition that goes on among the banks with respect to service charges. For example, to renew a mortgage—and I am running down the banks here—\$85, \$85, \$85, \$85, \$80, \$75, \$75, \$75. I mean, here is the list of charges per cheque: 40¢, 40¢, 40¢, 35¢, 45¢, 50¢, 52¢. I do not get the distinct impression, as I look at these charges—and I can submit them for your perusal—but I do not get the distinct impression that these banks are out there, the Royal, the Toronto-Dominion, the Bank of Montreal, really competing madly with each other and somehow or other the customers are getting the benefits of this competition being reflected in lower service charges. I do not get that impression.

**Mr. Bérard:** Do you not think it is a clear indication that the competition is very fierce, otherwise one would charge 85¢ the other one 30¢ and they would keep their customers just the same. If you were in banking and you tried to charge 5¢ more for a cheque than the bank next door, you would see what happens to the account.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but I do not understand why—

**Mr. Bérard:** I think that confirms that the competition is fierce.

**Mr. Rodriguez:** But I do not understand why in the competition... For example, two years ago when I renewed my mortgage it cost me \$50. When I renewed it this year it cost me \$85, and it seems that this is the charge. So in spite of this great competition that is there they all seem, by osmosis, to have come to the same conclusion that it is a \$35 increase in the cost of renewing a mortgage, which the guy sent me in the mail. I put my signature on the bottom and I sent it back to him. I did not even have to go in and do anything. I simply signed it, sent it back to him and it cost \$85.

When you make an increase in a service charge, how do you justify that to the customer?

**Mr. MacIntosh:** I think you should be aware, Mr. Rodriguez, that when the banks started to get into heavy volumes of renewals of mortgages, especially when interest rates got very high a few years ago, the credit

[Traduction]

**Le président:** Vous êtes supposés nous dire ce qu'il vous en coûte pour faire telle transaction, et vous décidez tout simplement de votre propre chef d'aller puiser dans le compte du client, et que vous pourrez vous en tirer à bon compte.

**M. Rodriguez:** Vous appelez cela un ami.

Vous avez fait des sondages pour montrer que vous faisiez un travail formidable. Eh bien, c'est comme si le Colonel Sanders effectuait un sondage qui reflétait les intérêts des poulets! Le tableau que vous nous avez dépeint, c'est que les banques se font une concurrence vive pour attirer des clients.

Eh bien, je regarde ici la vive concurrence entre les banques pour ce qui est des frais de services. Par exemple, les frais de renouvellement d'une hypothèque dans les différentes banques sont de 85\$, 85\$, 85\$, 85\$, 80\$, 75\$, 75\$, 75\$. Quant aux frais perçus pour chaque chèque ils sont de 40c., 40c., 40c., 40c., 35c., 45c., 50c., 52c. Je n'ai pas vraiment l'impression, en regardant ces frais—je peux vous en donner un exemplaire pour que vous l'examiniez—que les banques, la Banque Royale, la Banque Toronto-Dominion, la Banque de Montréal, se font une vive concurrence, et que d'une façon ou d'une autre, les clients tirent avantage d'une telle concurrence qui se reflète dans des frais de services moins élevés. Je n'ai pas cette impression.

**M. Bérard:** Ne pensez-vous pas que cela indique clairement que la concurrence est très vive sinon une banque pourrait percevoir 85c. et l'autre 30c., et elles pourraient toutes les deux garder leurs clients. Essayez de percevoir 5c. de plus par chèque que la banque voisine, vous verrez ce qui arrivera aux comptes.

**M. Rodriguez:** Oui, mais je ne comprends pas pourquoi...

**M. Bérard:** Je pense que cela confirme que la concurrence est vive.

**M. Rodriguez:** Mais je ne comprends pas pourquoi avec la concurrence... Par exemple, il m'en a coûté 50\$ il y a deux ans pour renouveler mon hypothèque. Lorsque je l'ai renouvelée cette année, cela m'a coûté 85\$, ce qui semble être la moyenne. Donc, malgré cette grande concurrence, toutes les banques semblent, par osmose, en être venues à la même conclusion, c'est-à-dire qu'il en coûterait 35\$ de plus pour renouveler une hypothèque, alors qu'il suffit tout simplement de signer au bas d'un document qu'un employé de la banque m'a fait parvenir par courrier, avant de le renvoyer à la banque. Je ne dois même pas me rendre en personne à la banque. Il me suffit de le signer, de le lui renvoyer, et il m'en coûte 85\$ pour le faire.

De quelle façon justifiez-vous une augmentation de frais de service auprès du client?

**M. MacIntosh:** Monsieur Rodriguez, je pense que vous devriez savoir que lorsque les banques ont commencé à traiter un grand nombre de renouvellement d'hypothèques, particulièrement lorsque les taux

[Text]

unions were charging \$500. Yes, \$500. You say the banks have propped them up. On the contrary, you are quite wrong sir, the banks have brought the rates down.

When the banks got into the NHA mortgage business, authorized by this Parliament in 1954, after that—before that we were not in the residential mortgage business at all—we went out across the country. Up until that time the NHA business was largely concentrated by the insurance companies in the big cities. But when we went out across the country into the hinterland of this country, in every province we brought mortgage rates down because they were higher in the outer regions, in the smaller cities than they had been in the big cities. The banks only charged one price coast to coast in every city and town for services and we brought rates down. So when you suggest that banks fix their rates or anything, look at the numbers. Tell me what is wrong with the numbers, Mr. Rodriguez. Are we lying about them? Are the facts wrong? What is wrong with the numbers?

• 1625

**Mr. Rodriguez:** I do not know why you are dragging in the credit unions. Maybe at some point we might want to go to the credit unions and haul them before this committee and look at their service charges, but we are dealing with the banks at this point in time. Yesterday we had a consumer-group witness who told us how difficult it was for her group to get information about the service charges; they found the banks very unco-operative.

I went over to the bank on the Sparks Street mall this afternoon and I just looked around the bank to see where they had the service charges posted up. I did not see any. I did not see the service charges posted.

I have a letter here from a senior sending me a copy of his bank statement, and the senior has been charged \$8.06 twice in one month.

I have a letter here from a constituent of mine. The bank sent him a notice saying that the monthly fee for his Royal VIP service will be increased to \$22.50 from its current \$18, an increase of 25%. This man works at INCO. He does not get a 25% increase in his wages. His union has to negotiate with the employer and he has to justify the increases in his wages. Yet, you have the authority to just garnishee everybody's account every month.

[Translation]

d'intérêts ont grimpé il y a quelques années, les caisses de crédit demandaient 500\$. Oui, 500\$. Vous dites que les banques ont fait augmenter ces frais. Au contraire, vous avez tout à fait tort, monsieur. Les banques ont fait baisser les taux.

Lorsque les banques ont commencé à faire des prêts hypothécaires en vertu de la LNH, que le Parlement a autorisée en 1954—avant nous ne faisons aucun prêt hypothécaire résidentiel—nous avons offert ces services dans tout le pays. Auparavant, les prêts en vertu de la LNH étaient surtout offerts par les compagnies d'assurance dans les grandes villes. Mais lorsque nous les avons offerts partout au pays, dans chaque province nous avons fait baisser les taux d'hypothèques, parce qu'ils étaient plus élevés dans les régions éloignées, dans les petites villes, qu'ils ne l'étaient dans les grandes villes. Les banques demandaient les mêmes frais de services dans toutes les villes d'un océan à l'autre, et nous avons fait baisser les taux. Alors, lorsque vous demandez aux banques de revoir leur tarification, je vous répondrai: regardez les chiffres. Dites-moi ce qui ne va pas, monsieur Rodriguez. Est-ce que c'est trop? Est-ce que ce sont les chiffres qui ne sont pas justes? Qu'est-ce que vous leur reprochez?

**M. Rodriguez:** Je ne vois pas ce que les caisses de crédit viennent faire là-dedans. Un jour ou l'autre nous pourrions fort bien nous intéresser à elles, et leur demander de venir témoigner, pour voir quelles commissions elles facturent; mais pour le moment, nous parlons des banques. Nous avons reçu hier un témoin représentant un groupe de consommateurs qui nous a dit à quel point il était difficile d'obtenir de l'information sur la facturation des frais bancaires; les banques sont peu disposées à coopérer.

Je me suis moi-même rendu dans une banque, rue Sparks, cet après-midi, et j'ai en vain cherché partout où cela pouvait être affiché. Je n'ai rien vu. Je n'ai vu nulle part indiquée la tarification des frais bancaires.

J'ai ici une lettre d'une personne âgée qui m'envoie un relevé bancaire, sur lequel on peut constater que cette personne a eu deux fois une commission de 8.06\$ à payer en un mois.

J'ai ici encore une lettre d'un de mes électeurs. D'après cette lettre, la banque l'a averti que la facturation mensuelle du Service royal VIP devait passer de 18\$ à 22.50\$, ce qui représente une augmentation de 25 p. 100. Or voilà un monsieur qui travaille aux usines INCO, et je peux vous dire que son salaire n'a pas augmenté en même temps de 25 p. 100. Lorsqu'il veut une augmentation il demande à son syndicat de négocier avec l'employeur, et on lui demande de justifier les augmentations demandées. Et vous, on vous donne la permission d'opérer, comme cela, des prélèvements mensuels sur les comptes de vos clients.

[Texte]

A lot of these people are writing to us and telling us that they never received any notice that in fact the rates were going up. What system of notifying customers do the banks have?

**Mr. Bérard:** We have a system. Obviously this customer was advised one way or the other. You are getting a letter that he is not happy because of the increase, but somebody told him it was an increase.

**Mr. Rodriguez:** That is right. And I want to know how you justify the 25%.

**Mr. Bérard:** Have you tried to find out what services he was getting as a VIP service from the Royal Bank?

**Mr. Rodriguez:** No, but there is no justification for a 25% increase. It was \$18; it is now \$22.50. How does one justify when the rates go up for the service?

**Mr. MacIntosh:** Mr. Rodriguez, you will have an opportunity to speak to the Royal Bank about their charges in a week. I hope you will appreciate the fact that in the CBA we do not have any responsibility for any specific charge. You are talking about specifics.

At the beginning of our paper we said we were going to deal with generic issues, not specifics. You cannot really expect us to answer the specific service charge of a specific bank.

**Mr. Rodriguez:** But does the CBA as an association have a guideline of ethical behaviour for banks to follow? Do you have a code of behaviour, a code of ethics, for your associate members to follow? Do you have that?

**Mr. Bérard:** Each bank has its own way of advising the consumer.

**Mr. Rodriguez:** That is not the question I asked.

**Mr. MacIntosh:** Well, I guess the code of ethics is that we make sure that our charges are below those of the trust companies and credit unions.

**Mr. Rodriguez:** No, no, no. You are not going to get away with that. No, sir. All of the associations I have seen around this Hill have always come and said that they do not want government regulation, that they want to be able to govern themselves in associations with a code of ethics.

**Mr. Bérard:** The association does not have a code of ethics, but each bank does.

**Mr. Rodriguez:** So what basically is your function—just to lobby parliamentarians for banks?

**Mr. Bérard:** Are we discussing the function of the CBA or are we discussing the charges to consumers?

[Traduction]

Il y a eu aussi beaucoup de personnes qui nous ont écrit pour nous dire qu'elles n'avaient jamais été averties de ce que les frais de banque allaient augmenter. J'aimerais savoir ce que font les banques pour avertir ou informer leurs clients.

**M. Bérard:** Nous y veillons. De toute évidence le client en question avait été averti, d'une façon ou d'une autre. Il vous a écrit pour se plaindre de l'augmentation, il a bien fallu que quelqu'un l'en informe.

**M. Rodriguez:** Effectivement. Mais j'aimerais savoir comment vous justifiez l'augmentation de 25 p. 100.

**M. Bérard:** Avez-vous essayé de savoir quels services lui sont offerts dans le cadre de notre formule VIP de la Banque Royale?

**M. Rodriguez:** Non, mais je ne vois aucune justification à cette augmentation de 25 p. 100. La commission était de 18\$, elle est maintenant de 22.50\$. Comment justifiez-vous que le prix du service ait augmenté à ce point?

**M. MacIntosh:** Monsieur Rodriguez, vous pourrez cette semaine poser des questions à la Banque Royale sur son système de facturation. Vous comprenez certainement que l'ABC n'a pas la responsabilité de la fixation des honoraires des banques. Vous entrez ici dans le détail.

Nous avons dit dès le début que nous allions traiter du problème de façon générale, sans entrer dans le détail des exemples particuliers. Vous ne pouvez pas attendre de nous que nous répondions à une question portant sur le calcul de frais administratifs spéciaux.

**M. Rodriguez:** Mais y a-t-il des directives, à l'ABC, ou un code de conduite que les banques sont tenues de suivre? Les membres de votre association sont-ils tenus de respecter un code de déontologie? Existe-t-il?

**M. Bérard:** Je pense que chaque banque conseille sa clientèle comme elle l'entend.

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas la question que je pose.

**M. MacIntosh:** Je suppose que c'est grâce à ce code de conduite que nos frais sont inférieurs à ceux des sociétés de fiducie ou des caisses de crédit.

**M. Rodriguez:** Non, non, non. Vous n'allez pas vous en sortir comme cela. Je suis désolé, monsieur. Toutes les associations que j'ai pu rencontrer sur la colline se sont avant tout opposées à ce que le gouvernement puisse imposer sa réglementation, et elles demandent qu'on les laisse se gouverner elles-mêmes, dans le cadre du fonctionnement des associations et grâce à un code de conduite.

**M. Bérard:** Effectivement l'association n'impose aucun code de conduite, mais chacune des banques a le sien.

**M. Rodriguez:** Au total, à quoi servez-vous... à faire du démarchage auprès des parlementaires, pour le bénéfice des banques?

**M. Bérard:** Est-ce que nous sommes ici en train de discuter du rôle de l'ABC ou des frais d'administration facturés par les banques à leurs consommateurs?

[Text]

**Mr. Rodriguez:** No, but you are the witness and I want to know just exactly what your function is.

**Mr. Bérard:** Sir, I am telling you that each bank has a code of ethic and we are trying our best to inform the consumer. I even said a few seconds ago that we are still making an effort to improve that communication.

**Mr. Rodriguez:** What exactly does the Canadian Banking Association do to inform the public about the behaviour of banks?

**Ms de Laurentiis:** Is the question you are raising not what sort of notification there is of consumers, customers, when prices change? I think you are really going to the heart of section 201 in the regulations. What do they say? They say that information will be provided to the customer in writing and this could be done by posting a notice in the branch, or in the case of the customer who has an account any changes to the charges are provided in the statement at the end of the month. That is a practice which all financial institutions follow.

• 1630

**Mr. Rodriguez:** What you are telling me is that seeing the charges on the statement is notification and you think they have conformed to the law.

**Ms de Laurentiis:** I am saying there is an established practice that financial institutions follow, and it covers all of them, including trust companies, credit unions and the banks. If you look at the material that was attached to Dr. Thomas' report, you will find the very last page is a disclosure document provided by the CS Co-Op. At the bottom it says "Fees are subject to change without notice".

If you look at some of the other disclosure documents attached here, it is the same case. There is a certain accepted practice. But if you are asking if those practices are sufficient, that is a different question.

**The Chairman:** Are you saying you can do it without notice if somebody signs without notice? The act and the regulations say you have to give notice. What about the people who have been changing charges without notice?

**Ms de Laurentiis:** The legislation says there will be an express agreement.

**The Chairman:** That is right, and the way you get around the agreement is by posting a notice. But if you neither post nor give a notice, nor have an agreement, then presumably the charges are all repayable to the person whose account has been dipped. Is that not the case?

**Ms de Laurentiis:** I will defer to Mr. Crawford on this point.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Soit, mais c'est vous le témoin, et j'aimerais savoir quel est exactement votre rôle.

**M. Bérard:** Je vous ai répondu, monsieur, que chaque banque avait son propre code de conduite, et que nous faisons de notre mieux pour informer la clientèle. J'ai même dit quelques secondes auparavant, que nous continuons à essayer d'améliorer le travail de communication que nous faisons.

**M. Rodriguez:** Que fait donc l'Association des banquiers du Canada pour informer le public de ce que font les banques?

**Mme de Laurentiis:** Votre question ne porte-t-elle pas sur les avis qui sont adressés aux consommateurs lorsque les frais d'administration changent? Je crois que cela rejoint très directement le paragraphe 201 du Règlement. Que dit-il? Ce paragraphe prévoit que le client doit être averti par écrit, ce qui peut se faire par voie d'affichage à la banque elle-même, ou, pour les clients qui ont un compte, par une note jointe au relevé mensuel. Voilà ce que font tous les établissements bancaires.

**M. Rodriguez:** Vous me dites donc que cette indication sur le relevé bancaire fait office d'avis, et que cela suffit pour être en règle.

**Mme de Laurentiis:** Je dis que c'est la façon de faire de tous les établissements bancaires, je dis bien tous, y compris les sociétés de fiducie, les caisses de crédit, et les banques elles-mêmes. Si vous vous reportez aux annexes du rapport de M. Thomas, vous trouverez en dernière page un document de la CS Co-Op, au bas duquel il est bien indiqué que les frais et commissions peuvent être modifiés sans préavis.

Si vous regardez les autres listes de frais bancaires que nous avons ici c'est la même chose. Voilà donc une façon de procéder qui est répandue et acceptée, que vous demandiez maintenant si cela est suffisant est une autre paire de manches.

**Le président:** Voulez-vous dire que vous pouvez modifier vos tarifs sans en aviser les consommateurs? La loi, et les règlements, précisent pourtant que vous êtes tenus de le faire. Que se passe-t-il pour ceux qui ont modifié leur tarification sans en aviser le client?

**Mme de Laurentiis:** La loi parle d'entente expresse avec le client.

**Le président:** Oui, et une façon de tourner la difficulté est de procéder par voie d'affichage. Mais si vous n'avez ni affiche, ni préavis, ni entente expresse avec le client, celui dont le compte a été débité aurait le droit de réclamer remboursement, n'est-ce pas?

**Mme de Laurentiis:** Là-dessus j'aimerais passer la parole à M. Crawford.

[Texte]

**Mr. Bradley Crawford (Legal Counsel, Canadian Bankers' Association):** Mr. Chairman, are you raising a fact within your knowledge that banks are raising charges without giving the notice in the branches?

**The Chairman:** Mr. Rodriguez says he went down Sparks Street, into the banks, looked around and could not find any notices. Indeed other people have said the same thing. The Plamondon people were here yesterday and said the same thing. They could not get a copy of the charges. If you cannot get a copy or even find out what they are, presumably you are then back at the act, and the act says without an agreement you cannot make any charges.

**Mr. Crawford:** The act says if you wish to change a charge you have been levying at a different level previously, and you have an express agreement with your customer that he will pay charges—and that basic situation has not changed since 1923—you should notify him. It says you may do that by putting a notice in a readily accessible place in the branch. I am sorry, but that is perfectly clear.

**Mr. Rodriguez:** Some people also tell me—and I have had this experience—that a bank manager has the ability to waive a charge. I went in and screamed and stamped about a charge on my account, and he waived it.

**Mr. Bérard:** He probably felt you were justified in screaming.

**Mr. Rodriguez:** Listen, my friend, there are a lot of poor people in this country who do not know how to deal with banks. I have never been impressed that the banks are out there to help poor people, because poor people with low balances in their accounts at the end of the month get nil. The banks have never distinguished between those who have a very little ability to pay and those who have an ability to pay. At least if you were that progressive, I am prepared to accept it.

But here is a poor gentleman living on a fixed income of an old age pension. He worked 40 years for a company and is not getting a pension. He depends on the federal government for a pension. He wrote two cheques and they happened to come in the period when he was expecting his old age pension cheque, and he got nailed. The Canadian Imperial Bank of Commerce nailed him twice for \$13.50—\$27 from a man who could least afford it. He wrote two NSF cheques of \$125, and he gets nailed for \$27.

**Mr. MacIntosh:** Mr. Rodriguez, I think you should have told him he should have a senior's package. I am sure I do not know why he would not. He would have no charges, zero. If he is paying a charge, it is because he does not have a senior's account and I do not understand why he would not.

[Traduction]

**M. Bradley Crawford (conseiller juridique, Association des banquiers canadiens):** Monsieur le président, voulez-vous dire que les banques augmentent leurs frais et commissions sans avertir la clientèle de leurs filiales?

**Le président:** M. Rodriguez dit qu'il est allé rue Sparks, et qu'il a cherché en vain dans les banques une affiche en informant le consommateur. Et il n'est pas le seul à s'en être plaint. C'est exactement ce que nous ont dit les gens du groupe de M<sup>me</sup> Plamondon hier. Il leur a été impossible d'avoir une liste des frais bancaires. Voilà donc des clients qui n'arrivent même pas à savoir exactement quelle est la tarification appliquée par les banques, or la loi précise que la banque n'a le droit de prélever quoi que ce soit qu'avec l'accord exprès du client.

**M. Crawford:** La loi dit que si vous voulez modifier vos commissions et frais administratifs, et que vous avez conclu une entente avec votre client, comme le précise la loi—la situation n'a pas changé depuis 1923, vous devez l'en avertir. La loi ajoute d'ailleurs que vous pouvez le faire par voie d'affichage, en un lieu facile d'accès de votre banque. Excusez-moi, mais c'est absolument sans ambiguïté.

**M. Rodriguez:** Il y a aussi des gens qui viennent me dire—j'en ai moi-même fait l'expérience—que le directeur de la banque a le droit de ne pas facturer les frais administratifs. Effectivement, je suis allé à la banque, et j'ai fait tout un cirque jusqu'à ce que le directeur de la banque annule mes frais bancaires.

**M. Bérard:** Il avait sans doute le sentiment que vous aviez raison.

**M. Rodriguez:** Écoutez-moi bien, cher monsieur: il y a des tas de gens pauvres dans ce pays qui n'ont pas l'habitude des banques. Je n'ai jamais eu l'impression par ailleurs que celles-ci étaient là pour aider les pauvres, car effectivement leurs comptes sont à peine approvisionnés, et à la fin du mois il n'y reste pas grand-chose. Les banques n'ont jamais su distinguer entre ceux qui peuvent payer et ceux qui ne peuvent pas. Si vous faisiez au moins ce petit effort, je serais prêt à vous donner le bénéfice du doute.

Mais nous avons ici l'exemple d'une personne pauvre, qui ne touche que la pension de vieillesse. Ce monsieur qui a travaillé 40 ans pour une société ne touche aucune retraite. Il n'a que la pension du gouvernement fédéral. Il a fait deux chèques à un moment où il pensait qu'il allait percevoir sa pension, et malheureusement il s'est fait coincer. La Canadian Imperial Bank of Commerce lui a fait payer deux fois 13.50\$, c'est-à-dire 27\$, alors qu'il en a à peine les moyens. Il se trouve qu'il a fait deux chèques sans provision de 125\$, et pour cela il a payé 27\$.

**M. MacIntosh:** Monsieur Rodriguez, vous auriez dû lui dire d'ouvrir un compte pour personnes âgées. Je ne comprends pas pourquoi il n'en avait pas. Il n'aurait eu aucun frais à payer. Si on lui a facturé le service de cette façon c'est qu'il n'avait pas de compte pour personnes âgées.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** Obviously, that is the bank he deals with all the time. What is the relationship? I deal with my bank, and I am sure if I go over my balance at the end of the month the bank manager does not send my cheques back NSF. He might pick up the phone and ask me to send some money to cover a cheque. I am not impressed that the banks really are there to serve people.

• 1635

**Mr. MacIntosh:** I just finished saying that your customer could have a senior's account with nil charges, but I do not think you heard me.

**Mr. Rodriguez:** All right. Here is a senior with a senior's account, and on his statement appear two service charge debits for \$8.06. The man is writing to me saying he thought that because he was a senior he was exempt from these charges. They have appeared on his account, and he is writing to tell me about it. So do you want to talk about cases?

**Ms de Laurentiis:** Has he written to the bank?

**Mr. Rodriguez:** He is carrying on a fight with the bank right now. I am going to write to the bank myself. But why should individual consumers have to go through this big struggle with the monolith of a bank for \$8.06? It is "nickel and diming" them.

**Mr. MacIntosh:** Mr. Rodriguez, you may or may not know all the facts. The fact is that you do not necessarily know all the facts about his account. You know what he wrote you—

**Mr. Rodriguez:** Well, I have his account here.

**Mr. MacIntosh:** Have you heard the bank's side of the story?

**Mr. Rodriguez:** I have his account here and I have the man's testimony in the letter.

**Mr. MacIntosh:** Obviously something is wrong. If he is a senior he would have no charges at all, so obviously there is more to it than you are saying.

**Mr. Rodriguez:** Oh, yes, the banks are right and the customers are wrong.

**Mr. MacIntosh:** I am just telling you what packages are available from any bank. I might say, incidentally, that I thought you would be interested in the numbers, sir. I knew you were going to be here, so I asked Coopers & Lybrand to look at the charges of the largest credit union in your constituency, and they are higher than those of the banks.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Pourtant il s'agit bien de la banque où il est client. Je me demande que vaut le service à la clientèle. J'ai moi aussi à faire avec ma banque, et je peux vous dire que si à la fin du mois je n'ai plus d'argent sur mon compte, le directeur ne renvoie pas mes chèques pour autant. Dans un cas comme celui-là il prend son téléphone et me demande d'approvisionner mon compte. Je finis vraiment par douter du service que les banques offrent à leur clientèle.

**M. MacIntosh:** Je venais justement de vous dire que cette personne devrait avoir un compte pour personnes âgées, où aucun frais n'est facturé; mais j'ai l'impression que vous ne m'avez pas entendu.

**M. Rodriguez:** Passons. J'ai ici précisément l'exemple d'un compte pour personnes âgées où le relevé indique que le compte a été débité deux fois pour frais bancaires de 8.06\$. Ce monsieur m'a écrit en me disant que puisqu'il était une personne âgée il devait être dispensé de ce genre de frais. Pourtant cela apparaît bien sur le relevé, et c'est pourquoi il m'a écrit. Etes-vous prêts à répondre à ce genre de question-détaillée?

**Mme de Laurentiis:** A-t-il écrit à sa banque?

**M. Rodriguez:** Précisément, il essaie de réclamer son dû. Je vais moi-même écrire à la banque. Mais pourquoi imposerait-on aux clients d'engager de telles épreuves de force avec ces géants que sont les banques, pour 8.06\$? On a un peu l'impression de leur demander l'aumône.

**M. MacIntosh:** Monsieur Rodriguez, il vous manque peut-être certains éléments d'information. Vous n'avez peut-être pas tous les faits en main en ce qui concerne ce compte bancaire. Vous savez ce que cette personne vous a écrit. . .

**M. Rodriguez:** J'ai ici le relevé.

**M. MacIntosh:** Est-ce que vous avez entendu le point de vue de la banque?

**M. Rodriguez:** J'ai ici le relevé de compte, et j'ai également le témoignage de sa lettre.

**M. MacIntosh:** Il y a effectivement quelque chose qui ne va pas quelque part. Si c'est une personne du troisième âge, elle devrait être dispensée de tous frais bancaires, il y a donc de toute évidence quelque chose qui nous échappe ici, au-delà de ce que vous dites et savez.

**M. Rodriguez:** Certainement, à savoir que les banques ont raison et que le client a tort.

**M. MacIntosh:** Je vous ai simplement parlé de ce programme du troisième âge que toutes les banques offrent à leur clientèle. Je pourrais d'ailleurs, en passant, et si cela vous intéresse, vous donner les chiffres et statistiques. Comme je savais que vous seriez présent à la réunion du Comité, j'ai demandé à Coopers & Lybrand de s'informer exactement des frais facturés par la plus grande caisse de crédit de votre circonscription, et je dois vous dire qu'ils sont plus élevés que ceux des banques.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Two wrongs do not make a right. Because their charges are high does not mean you can charge anything you want. That is the craziest argument I have ever heard.

**Mr. MacIntosh:** You see, everybody wants to talk about banking services. You say banks are generic, but you invite only the banks here.

**Mr. Rodriguez:** No, we are having the trust companies here.

**Mr. MacIntosh:** You are having the association—

**Mr. Rodriguez:** We have the Canadian Bankers' Association.

**Mr. MacIntosh:** —and the triple C association, too, but you have not had the individual institutions, have you?

**Mr. Rodriguez:** We will get to them. Do not worry!

Now I want to turn to one last thing. We have unbundled the services. This is bankers' terminology, I understand.

**Mr. MacIntosh:** Actually, the term came from IBM originally. They unbundled their services.

**Mr. Rodriguez:** I see. How about unbundling your bad loans? I am trying to see if there is a relationship between the Dome bad debts, the Third World bad debts, and the fact that Canadians are being asked to pick up those losses.

**Mr. MacIntosh:** Sir, Dome is not a bad debt. My impression is that Dome is going to be paid at about 86¢ on the dollar pretty soon, and the banks have already reserved more than that. So instead of being a bad debt, it will be thrown in 1988 into the profit column.

**Mr. Rodriguez:** But you have accrued a lot of these debts in the Third World, and a lot of consumers are of the opinion that in fact you are "nickel and diming" them for the bad loans you made in the Third World. That is what consumers believe.

**Mr. MacIntosh:** I guess I did not impress you with our testimony. Your own staff's testimony put that one to rest. I repeated other reasons to suggest it. I guess you are not listening to either one—

**Mr. Rodriguez:** No, you were not listening to me. I said that consumers are saying that.

**The Chairman:** Our own staff report indicates that this is not so.

**Mr. Rodriguez:** But I have heard about the great communication between the banks and the public, and this is—

**Mr. MacIntosh:** In this case you can go back and correct the consumer.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Que quelqu'un d'autre ait tort ne vous donne pas raison. Que leurs frais soient plus élevés, ne vous donne pas le droit de facturer n'importe quoi. La réponse est parfaitement absurde.

**M. MacIntosh:** Tout le monde parle des services bancaires, comme d'une catégorie uniforme, mais vous n'invitez que les banques à venir répondre à vos questions.

**M. Rodriguez:** Non, nous allons aussi recevoir les sociétés de fiducie.

**M. MacIntosh:** Il s'agit de l'Association. . .

**M. Rodriguez:** Pour le moment il s'agit de l'Association des banquiers canadiens.

**M. MacIntosh:** . . . l'Association des trois C, mais vous n'avez pas convoqué d'établissements en particulier?

**M. Rodriguez:** Nous y viendrons, ne vous inquiétez pas!

Je voudrais maintenant poser une dernière question. On a parlé de tarification séparée des différents services. Je crois que c'est la terminologie même des banquiers.

**M. MacIntosh:** En fait le terme vient de IBM. Ils appliquent une tarification distincte par service.

**M. Rodriguez:** Je vois. Que diriez-vous, alors, de vous séparer de vos prêts improductifs? J'essaie de voir s'il y a un rapport entre les créances douteuses de Dome, la dette du Tiers monde qui ne sera pas remboursée, et le fait que l'on demande aux Canadiens de régler l'addition.

**M. MacIntosh:** Dome ne fait pas partie de nos créances douteuses. La dette de Dome sera remboursée à 86¢ du dollar, et les provisions des banques sont déjà largement suffisantes. Au lieu de faire partie des créances douteuses, ce sera, dans le bilan de 1988, un bénéfice.

**M. Rodriguez:** Mais une partie de ces créances douteuses concerne le Tiers monde, et dans l'esprit de beaucoup de clients vous êtes en train d'essayer de récupérer cela sur leur dos. C'est ce que pensent les consommateurs.

**M. MacIntosh:** J'ai l'impression que mon plaidoyer n'a pas servi à grand-chose. Vous vous fiez sans doute d'abord au rapport de vos attachés de recherche. J'ai pourtant bien expliqué de quoi il s'agissait. Vous n'avez sans doute pas écouté. . .

**M. Rodriguez:** Non, c'est vous qui n'avez pas écouté ce que je disais. J'ai bien dit que c'était ce que pensaient les consommateurs.

**Le président:** Mais le rapport de notre propre groupe de recherche indique le contraire.

**M. Rodriguez:** J'entends parler en long et en large des excellents rapports que les banques entretiennent avec le public, et à côté de cela. . .

**M. MacIntosh:** Je crois que dans ce cas précis vous pourriez rectifier auprès du consommateur.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** Why should I do the bank's job for it? You do not pay me to do that; you pay—

**Mr. MacIntosh:** In other words, when presented with the facts, you insist that people who say that are nevertheless right.

**Mr. Rodriguez:** No, I am saying that you and the members of your association have a responsibility to communicate information to the public other than the style of jazzy information such as: this is my bank, or you can count on the Commerce. You have a responsibility to communicate factual information, a comparison of services, the cost of services, to advertise quality of service. It seems to me that is the responsibility of the banks and the Canadian Bankers' Association; it is not for the MP to send out notices to his constituents about service charges.

**Mr. MacIntosh:** If the Canadian Bankers' Association got into that, we would be in defiance of the Competition Act.

**Mr. Rodriguez:** Well, whatever mechanisms you have within your group.

• 1640

**Mr. MacIntosh:** If the CBA got into the pricing of services by its members we would be in clear contravention of the Competition Act and I would have to go to jail. If I go to jail, I hope it will not be for that reason.

**Mr. Rodriguez:** We will work on it.

**Mr. MacIntosh:** The bankers' association cannot and does not discuss the pricing of services by its members.

On that point, I would like to address the issue raised yesterday by the Consumers' Association, who want everybody to get together and have one common package of services, with one date and the prices all set nicely out for you. Now, if that is not an anti-competitive thing, I do not know what is. If we were to get together in that way and discuss a common package of services—we will quote you the section of the act that applies—we would be in defiance of the competition act. That is just rubbish; rubbish.

The fact is that if you had a common set of services and were not able to change them for a whole year. . . does that mean everybody else can come along and invent a new service and you have to sit there like a sap while everybody else undercuts you? Does it mean if somebody wants to reduce his price he could not do so because then your comparison would no longer exist? If that is what you want, a comparison. . . That idea of having a common package is just rubbish. They have not thought the thing out. What it would do, instead of increasing competition, is decrease competition.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Pourquoi ferais-je le travail des banques? Je ne suis pas payé pour cela; vous payez plutôt. . .

**M. MacIntosh:** Autrement dit, en dépit des preuves que nous vous avons présentées, vous persistez à penser que c'est le client qui a de toute façon raison.

**M. Rodriguez:** Non, je dis simplement que vous et les membres de votre association avez la responsabilité de bien informer la clientèle, autrement que par une publicité tapageuse du style: voici ma banque, vous pouvez compter sur la Banque de Commerce, etc. Vous êtes tenus de fournir une information factuelle aux clients, en comparant les services offerts, leurs coûts et leur qualité. Voilà comment je conçois la responsabilité des banques et de l'Association des banquiers canadiens; ce n'est pas au député de la circonscription d'avertir ses électeurs de la modification du tarif des commissions et frais.

**M. MacIntosh:** Mais si l'Association des banquiers canadiens s'en mêlait, nous serions en infraction des dispositions de la Loi sur la concurrence.

**M. Rodriguez:** Je ne sais pas, moi, de quels moyens vous disposez à l'intérieur de votre association.

**M. MacIntosh:** Mais si l'Association des banquiers se mêlait de la facturation des services par ses membres, ce serait une infraction des dispositions de la Loi sur la concurrence. Je risque la prison. Je préférerais aller en prison pour une autre raison.

**M. Rodriguez:** Nous y veillerons.

**M. MacIntosh:** L'Association des banquiers ne peut pas discuter du prix des services offerts par les banques.

À ce sujet j'aimerais revenir à la proposition qu'a faite hier l'Association des consommateurs, laquelle propose que les banquiers s'entendent pour offrir un ensemble de services qui serait le même partout, avec des prix étudiés. Si ce n'est pas quelque chose de contraire aux lois de la concurrence, je me demande ce que c'est. Pouvez-vous imaginer que les banques s'entendent et discutent entre elles d'un ensemble de services—je pourrais vous citer l'article de la loi concernée, elles seraient en infraction avec la Loi sur la concurrence. C'est absolument impensable; ça n'a aucun sens.

Si les banques s'entendaient pour offrir un ensemble de services communs, sans avoir la possibilité de modifier quoi que ce soit en cours d'année. . . Est-ce que cela veut dire que n'importe qui pourrait alors offrir un nouveau service, sans que les banques puissent réagir, alors qu'on vous enlève votre clientèle? Est-ce que cela veut dire également que vous ne pourriez pas abaisser vos prix, parce que la comparaison ne serait plus valable? Puisque vous parlez de comparer. . . Cette idée d'offrir une liste unique de services ne vaut absolument rien. C'est une proposition en l'air. Cela contribuerait finalement, au lieu d'accroître la concurrence, à la faire disparaître.

## [Texte]

**Mr. Rodriguez:** Nobody asked you to do the advertising for the banks and to fix rates and fix service charges, but I think we are talking about communication with the public. We are talking about communicating with the consumers.

**Mr. MacIntosh:** May I talk to you about what we do do, Mr. Rodriguez? Let me tell you what we do in our association. We put out a publication three or four years ago called *Mortgage-Wise*. There are more than a million of these out there, and many Members of Parliament have asked for and distributed scores of these to their constituents, because they set out what you should look for when you get a mortgage. This has been very widely distributed.

That is one. We did another one on credit; a general one on credit. We have just done one that has been probably the most successful we ever put out, called *Steps to Retirement*. This is a document many Members of Parliament... some have asked for as many as a couple hundred copies. What we have in here is what the consumer should look for financially when he retires. That has been widely distributed.

We put out school material. This one, *Money Mysteries*, is to teach school kids the nature of the money system; how money works and all that sort of thing. We have put out well over a million of those through the school systems, with the co-operation of the provincial departments of education. Every year we publish a thing called *Bank Facts*, with a lot of details.

If you want to know what we have done for the consumer, that is what we have done. So we are very active in that field.

**Mr. Rodriguez:** Then the reason we are getting all these letters from customers of the banks—

**Mr. Bérard:** How many letters have you had?

**Mr. Rodriguez:** I have been on this committee now for about three weeks, and I would say I have had about 15 or 20 letters. I have been only a short time on this committee.

**Mr. Bérard:** How many customers would be likely to write to you, and how many transactions were processed by the bank without your hearing about them?

What I am trying to say is, yes, we do make mistakes. I do get letters myself from consumers who have had a charge from one branch that was not justified. When you have hundreds of branches, thousands of employees, millions of customers, that does happen. What I am saying is we have—

**Mr. Warner:** You indicated earlier that 73% were satisfied. Were the rest not satisfied? If they were not, I

## [Traduction]

**M. Rodriguez:** Personne ne vous demande de faire la publicité des banques, ou de fixer leurs tarifs et leurs frais. Je parlais de communication avec la clientèle, avec le consommateur.

**M. MacIntosh:** Permettez-moi de vous dire un peu ce que nous faisons, monsieur Rodriguez. Je vais vous expliquer ce que fait notre Association. Il y a trois ou quatre ans nous avons publié une brochure intitulée *Une hypothèque à votre mesure*. Cette publication a été diffusée à plus d'un million d'exemplaires, et de nombreux députés l'ont fait distribuer dans leur circonscription, étant donné que la brochure vous informe de ce que vous devez savoir au cas où vous avez besoin d'un prêt hypothécaire. Voilà donc un document qui a été très largement diffusé.

Voilà donc un exemple. Nous avons également publié une brochure d'information générale sur le crédit. Nous venons récemment d'en publier une autre qui est sans doute celle qui a eu le plus de succès, elle s'intitule *Une retraite à votre mesure*. Voilà un document que beaucoup de députés... Il y en a même eu qui nous ont demandé plusieurs centaines d'exemplaires. Cette brochure informe le consommateur de ce qu'il peut faire, sur le plan financier, lorsqu'il prend sa retraite. Le document a été très largement diffusé.

Nous avons également des publications scolaires. Je pense à *À la découverte du monde de l'argent*, qui est conçu pour expliquer aux enfants des écoles ce qu'est l'argent, ce qu'est un système monétaire, et comment il fonctionne. Il y en a eu plus d'un million de distribués dans les écoles, et cela avec la collaboration des ministères provinciaux de l'Éducation. Nous publions par ailleurs chaque année *Activités*, où l'on peut trouver une information très détaillée.

Puisque vous vouliez savoir ce que nous faisons pour le client, en voilà quelques exemples. Vous pouvez voir que nous sommes très actifs.

**M. Rodriguez:** La raison, alors, pour laquelle nous recevons tout ce courrier des clients...

**M. Bérard:** Combien de lettres avez-vous reçues?

**M. Rodriguez:** Voilà simplement trois semaines que je participe aux travaux du Comité, et j'ai déjà reçu 15 à 20 lettres. Pourtant ça ne fait pas très longtemps que je siége au Comité.

**M. Bérard:** Combien de lettres pensez-vous recevoir, et combien de transactions bancaires auront lieu sans que vous n'en ayez entendu parler?

Je reconnais que quelques fois nous faisons des erreurs. Moi aussi je reçois des lettres de certains clients auxquels on a facturé des frais que l'on n'aurait pas dû facturer. Avec des centaines de filiales, des milliers d'employés et des millions de clients, cela peut effectivement se produire. Ce que je veux dire...

**M. Warner:** Vous disiez tout à l'heure que 73 p. 100 de vos clients étaient satisfaits. Cela veut-il dire que les autres

[Text]

suggest something over 25% of your customers is very substantial. You are talking about millions of customers who are not satisfied.

**Mr. MacIntosh:** If you know anybody who has that kind of percentage, including politicians in the system, tell me about it. Tell me about it. Politicians—

**Mr. Warner:** If you have an oligopoly that perhaps allows you to get away with that. . . but I would say the people who are not satisfied are significant. You are trying to suggest to Mr. Rodriguez that this is insignificant. Come, now. We are talking about millions of people.

**Mr. Bérard:** I am not saying it is insignificant. What I am saying is we do get those letters of complaint, and we do have mechanisms to address them. But even if we had— even if we had a—

• 1645

**Mr. Rodriguez:** I will send you these and you work on them.

**Mr. Bérard:** Please do not send me those that belong to the Bank of Commerce. I have enough problems of my own.

**Mr. MacIntosh:** More generally, we would like to receive those and will put into the hands of the individual banks these complaints that we receive. You had a large volume of them tabled yesterday.

We have never seen these ones which you received. The newspapers receive them, too. They are great ones for publishing them in the newspapers. We do not see the specifics of the complaints. They will be dealt with when they come in.

**The Chairman:** Perhaps my clerk can organize to deliver some of the 2,000 or so we received yesterday to you. I have to tell you that maybe you do not receive many, but I have an automatic typewriter in my office that is cranking out letters as my secretary types in the names and addresses and it has been going all day and was going all day yesterday on this matter. So maybe you do not get many letters, and my machine will only go so fast, but that is the way it is.

**Mrs. Collins:** On a point of order on that point, it is quite inappropriate that people should have to write to their Members of Parliament to complain and get redress.

**Mr. MacIntosh:** We agree.

**Mrs. Collins:** What we are trying to get is a system by which individual consumers are being dealt with fairly. I do not want to be flooded with letters; I want the banks to deal with the issue.

**Mr. Rodriguez:** Yes, they should do their job.

**Mr. MacIntosh:** Your point is well taken, Mrs. Collins, and I agree entirely with what you are saying. The fact is that most of them do go there. The ones that go to the

[Translation]

ne l'étaient pas? Cela ferait plus de 25 p. 100 de votre clientèle, ce qui n'est pas négligeable. Cela ferait plusieurs millions de clients mécontents.

**M. MacIntosh:** Si vous pouvez me citer des gens qui font mieux, y compris les hommes politiques, avertissez-moi. Ça m'intéresserait vraiment.

**M. Warner:** Mais il y a une situation d'oligopole qui vous permet de vous en tirer comme cela. . . Mais je répète que la masse des mécontents est quand même impressionnante. Vous essayez de faire croire à M. Rodriguez que c'est une quantité négligeable. Je vous en prie, il s'agit de plusieurs millions de personnes.

**M. Bérard:** Je ne veux pas dire que c'est négligeable. Je disais simplement que nous recevons également des lettres de plaintes, et nous y répondons. Mais même si nous avions. . . Même si nous avions un. . .

**M. Rodriguez:** Je vous enverrai ces lettres, et vous y répondrez.

**M. Bérard:** Ne m'envoyez surtout pas celles de la Banque de Commerce. J'ai suffisamment à faire avec mes propres clients.

**M. MacIntosh:** Mais de façon plus générale, donnez-nous ces lettres, nous les ferons suivre aux banques concernées. Le Comité en a reçu toute une pile hier.

Nous n'en avons jamais eu connaissance, alors qu'elles ont également été envoyées aux journaux. On est toujours prêt à tout publier dans les journaux. Et de notre côté, nous n'avons pas été avertis des détails de ces plaintes. Elles seront certainement examinées lorsque nous les aurons entre les mains.

**Le président:** Le greffier du Comité pourra peut-être s'arranger pour vous faire suivre les quelque 2,000 lettres que nous avons reçues hier. Peut-être n'en avez-vous pas reçu beaucoup, mais je peux vous dire que ma machine à écrire automatique n'a pas arrêté hier et aujourd'hui de sortir des lettres, pendant que ma secrétaire tapait les noms et les adresses. Peut-être ne recevez-vous pas beaucoup de lettres, mais je dois vous dire que ma machine est déjà utilisée au maximum de sa capacité.

**Mme Collins:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. Il est quand même extraordinaire que les clients des banques soient obligés d'écrire à leurs députés pour se plaindre à eux et obtenir un dédommagement.

**M. MacIntosh:** Je suis d'accord.

**Mme Collins:** Nous voudrions un système honnête. Je ne veux pas, de mon côté, être inondée de lettres, c'est aux banques de s'en occuper.

**M. Rodriguez:** Oui, c'est à elles de faire leur travail.

**M. MacIntosh:** Je comprends tout à fait votre point de vue, madame Collins, et je suis d'accord avec vous. En fait, la plupart de ces plaintes sont adressées directement

[Texte]

press and to you are sometimes written by people who are frustrated; they cannot get satisfaction. Perhaps it is the case that they cannot, but most of the time they can. The members of our association make a point of turning around complaints and trying to solve those complaints. They would be stupid not to. They are in business, and they do try to solve those. If there are unsolved problems then they will be dealt with.

Mr. Chairman, I would like to ask you this. If you are going to give us the box of complaints you have, then we would like to be able, with your permission, to publish the results of that—and you are quite free to look the stuff over and have it audited if you want—so the public will know exactly what is in those complaints.

**The Chairman:** We would be delighted to have you do that.

**Mr. McCrossan:** Maybe I can take 30 seconds to editorialize here.

Yesterday we had a lengthy discussion as to the rules of this committee, and we made the point that we have always tried to give people room to make their presentations and so on and we have been very easy. Mr. Rodriguez made a point yesterday that item 3 was important to him. Not that I was doing nothing other than watching a clock, but he did have a little over half an hour there.

**The Chairman:** I was just trying to be fair.

**Mr. Rodriguez:** I shared my 20 minutes with the Chair.

**Mr. McCrossan:** That is just to illustrate, and I did not interrupt or try to grab the floor.

I have several lines of questioning I would like to pursue. They break essentially into four categories, plus some questions about your own presentation, which I will use at the end. The categories have to do with access to service, disclosure, perceived unfair charges, and section 201. I will take them in that order if I can. Maybe I will even add another editorial comment as I come to access to services.

Mr. MacIntosh indicated that in his opinion the Canadian banking system was second to none in terms of service standards. Having lived in the U.K. and in the U.S., I would subscribe to that point of view.

**Mr. MacIntosh:** Thank you.

**Mr. McCrossan:** The level of service and cheque clearing and so on is just away superior to, at least, my experience in those countries.

Secondly—and I do not want this to be too backhanded a compliment—I was reasonably pleased with the recent

[Traduction]

aux banques. Celles dont la presse se fait l'écho, celles qui vous sont adressées, viennent de clients en colère, qui n'arrivent pas à obtenir ce qu'ils veulent. Et c'est peut-être vrai, mais la plupart du temps, ils obtiennent satisfaction. Les membres de l'Association font tout ce qu'il faut pour répondre à ces lettres de plainte, et pour donner satisfaction à leur clientèle. Le contraire serait absurde. Les banques veulent finalement faire des affaires, et en cas de difficulté ou de problème, elles cherchent une solution.

Monsieur le président, j'ai quelque chose à vous demander. Si vous nous remettez ces lettres de plainte, je pense que nous aimerions, avec votre permission, publier le résultat de notre travail—c'est-à-dire que vous aurez de votre côté toute latitude pour vérifier, si vous le désirez—pour que la clientèle sache exactement de quoi il était question dans ces plaintes.

**Le président:** Nous en serions certainement ravis.

**M. McCrossan:** Peut-être pourrais-je prendre 30 secondes pour faire un petit commentaire.

Hier, nous avons parlé en long et en large des règles du Comité, et de ce que nous avons toujours essayé de donner suffisamment de temps aux intervenants pour exposer leurs points de vue, etc., et effectivement nous avons été généreux. M. Rodriguez est intervenu hier pour dire que le point numéro 3 était d'une importance particulière pour lui. Je n'ai fait que regarder la pendule, et je constate qu'il a eu un peu plus d'une demi-heure.

**Le président:** J'ai essayé d'être juste.

**M. Rodriguez:** J'ai partagé mes 20 minutes avec le président.

**M. McCrossan:** Cela pour vous donner un exemple, et pour vous montrer que je me suis gardé d'interrompre la conversation ou de prendre la parole.

J'aurai plusieurs questions à poser moi-même. Elles portent essentiellement sur quatre domaines, et je passerai ensuite à quelques questions portant sur votre exposé, à la fin. Les grands domaines en question sont: l'accès aux services bancaires, l'information du client, l'impression que les frais bancaires sont parfois injustement appliqués, et l'article 201. Je les poserai dans cet ordre, si je le peux. J'aurais peut-être une autre remarque personnelle à faire lorsque nous parlerons de l'accès aux services.

M. MacIntosh a dit qu'à son avis le Canada n'avait rien à envier à personne en matière de services bancaires. Ayant moi-même vécu au Royaume-Uni et aux États-Unis, je dois lui donner raison.

**M. MacIntosh:** Merci.

**M. McCrossan:** Je peux dire que les services que nous offrons nos banques, qu'il s'agisse du service des chèques ou autres, est supérieur, pour le moins, à tout ce que j'ai pu constater dans d'autres pays.

Deuxièmement—et je ne voudrais pas que cela soit perçu comme un compliment déguisé—j'ai été satisfait de

[Text]

actions by the Royal Bank and by the Bank of Montreal in terms of responding to some of the issues raised in our preliminary discussions coming out in Dr. Thomas's paper. Indeed, a number of the questions I am going to ask are based on those responses. The backhanded compliment, I guess, is that we have only chosen to call two individual institutions and they are the two institutions that have announced policy changes. I am not suggesting that we have to call people before this committee in order to provoke a response, but nevertheless in this particular case it seems to have produced that result.

• 1650

With respect to access to services. . . if I could just talk about the Bank of Montreal approach. They have indicated in a letter they sent—I believe to all members of the committee—that as of May 1 they will be introducing a basic savings and a basic chequing package designed for low-income, low-frequency users.

The basic savings package looks very much like the account I first had when I was a child. It looks like no fees on the way in, 3% interest rate—though they can tell us about that tomorrow—and a minor charge on the way out, obviously designed for infrequent accounts, small balances and so on.

The basic chequing package also looks very similar to the sort of thing I had.

When Mr. Rodriguez was questioning you about a code of ethics, what I am suggesting is something different from a code of ethics. It would be minimum service standards, if you will, that an association might promote.

We have had agreements between supervisory officials and associations, such as the Canadian Life and Health Insurance Association with respect to policy loan rates and so on, where the association would undertake to provide a minimum service or to see if their members would provide something.

First of all, I wondered whether the CBA might canvass its members to see whether the members might be willing to offer. . . say, the association would stand behind offering to the consumers access to these plain vanilla accounts, without all the bells and whistles, the overdraft protection, the coloured cheques and all this sort of thing, but the plain, old-fashioned passbook account, the plain old-fashioned chequing account at the low rate that the welfare families and so on can afford.

Would the Canadian Bankers' Association be prepared to go to its membership to see whether they would agree that members would provide these low-cost, frill-free

[Translation]

constater que la Banque Royale et la Banque de Montréal avaient pris des mesures, pour donner suite aux discussions préliminaires que nous avions eues et dont vous trouverez la trace dans le travail de M. Thomas. J'ai toute une série de questions à poser sur les mesures qui ont été prises. Le compliment déguisé tient peut-être dans le fait que nous avons décidé d'inviter deux établissements bancaires seulement, et que ce sont eux qui ont décidé de prendre les mesures en question. Je ne voudrais pas laisser entendre qu'il nous faut d'abord convoquer les témoins pour que ceux-ci réagissent, mais dans ce cas précis, on a bien l'impression que cela n'est pas resté sans effet.

Permettez-moi une observation concernant l'accessibilité des services et une initiative de la Banque de Montréal en ce sens. Cette banque a envoyé une lettre—à tous les membres du Comité, je pense—annonçant l'offre, à compter du 1<sup>er</sup> mai, d'un compte d'épargne et d'un compte de chèques, chacun assorti d'un minimum de services, à l'intention des clients à faible revenu et n'effectuant que peu de transactions bancaires.

Les conditions associées au compte d'épargne sont semblables à celles du premier compte en banque que j'ai eu comme enfant. Pour ce genre de compte, il n'y a aucun frais d'ouverture; des intérêts sont payés à 3 p. 100—on en discutera demain; et on exige des frais mineurs lors de la fermeture du compte. Ces services sont conçus pour des comptes à solde peu important et pour des clients n'effectuant que de rares opérations bancaires.

De même, le minimum de services associés au compte de chèques me rappelle les conditions d'un compte que j'ai eu lorsque j'étais jeune.

M. Rodriguez vous a interrogés sur l'existence d'un code de déontologie; moi je vous propose autre chose, la possibilité d'un minimum normalisé de services favorisé par votre association.

Dans certains secteurs, des associations et des représentants s'occupant de supervision ont convenu de fournir ou de faire fournir par leurs membres un ensemble de services de base. Par exemple, l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes s'occupera des taux d'intérêt sur des prêts sur police d'assurance.

Je me demande si l'Association des banquiers canadiens pourrait effectuer un sondage auprès de ses membres. . . c'est-à-dire, si l'association pourrait encourager ses membres à offrir des comptes simples, sans fioritures, sans protection de découvert, sans chèques de fantaisie: des comptes ordinaires d'épargne et de chèques comme il en existait autrefois, dont les frais de services ne ruineraient pas les familles recevant de l'aide sociale, par exemple.

L'Association des banquiers canadiens serait-elle prête à effectuer un sondage auprès de ses membres pour savoir s'ils seraient disposés à offrir des comptes d'épargne et de

[Texte]

services in the banking and chequing area, similar to what the Bank of Montreal has announced they will be introducing next month?

**Mr. MacIntosh:** I have no trouble going to my members and saying my impression is that Members of Parliament are pretty keen on having a no-frills, plain vanilla type of account. I could not ask them to agree on one standard form of account, because I would be in conflict with the Competition Act. The act says you cannot agree on the provision of a service, and to have a standardized service would be in defiance of the act. Mr. Crawford will perhaps—

**Mr. McCrossan:** I would be interested in having a discussion afterwards on that, because it seems to me that other things in other institutions have led to this type of association agreement without raising competition questions. It may be a question of getting a waiver. I do not know. I do not think waivers have been sought in the past.

The alternative, as pointed out in Dr. Thomas' brief, is that if a voluntary approach, which I think we would all prefer to have happen, would not happen... in the United States now, there is a basic banking law, which is going state-by-state requiring institutions to provide a basic banking package.

My own predisposition would be to have the association, if it were legal, certainly, to volunteer to provide these basic packages to consumers rather than have to have this committee come up and make a recommendation that the government legislate that you have to provide these things. Legislation tends to be much less flexible than these agreements where you can talk over from time to time with the Superintendent of Financial Institutions when conditions change.

I generally would not want to go the regulation-legislation route, but if there is evidence that the association cannot put its act together and come up with some sort of low-cost charge, I would not hesitate to recommend we put in our report that legislation or a regulation to this effect should be brought in. I just think it would be preferable for all concerned were there to be some attempt to provide these services, and some sort of standardized basis where we had just the plain old savings account and the plain old chequing account that used to be around, and so on.

• 1655

So I would ask if you would get to your association members and get back to the committee, possibly in the period before we finish our hearings—which will be about three weeks—to see whether there is any responsiveness from the association to that request.

**Mr. MacIntosh:** I certainly appreciate your preference for a voluntary approach. We do not believe that trying to regulate the process in a competitive environment makes any sense. I will be very happy to ask the members to

[Traduction]

chèques sans fioritures et à peu de frais semblables à ceux annoncés par la Banque de Montréal?

**M. MacIntosh:** Je peux facilement faire part à nos membres du désir des députés de faire offrir des comptes simples et sans fioritures. En vertu des dispositions de la Loi sur la concurrence, je ne pourrais leur demander de s'entendre sur un compte type: cette loi interdit les ententes visant à fournir tels ou tels services, et un service normalisé irait à l'encontre de cette loi. M. Crawford pourra...

**M. McCrossan:** J'aimerais qu'on en discute plus tard; il me semble que d'autres associations ont pu arriver à ce genre d'ententes sans se heurter aux dispositions législatives sur la concurrence. Il s'agirait peut-être de vous faire accorder une exemption. Je n'en sais rien; je ne pense pas que cela se soit déjà produit.

Si, malgré nos meilleures intentions, cette solution de bonne volonté s'avérait impossible, il faudrait adopter la solution de rechange dont il est question dans l'étude de M. Thomas. En ce moment, aux États-Unis, il existe une Loi sur les banques qui oblige les institutions bancaires de chacun des États à offrir des comptes avec un minimum de services.

En l'absence d'interdiction législative, bien entendu, j'aimerais que les banques offrent de bon gré ces services à leurs clients, sans que le Comité ait à recommander une loi en ce sens. En général, les dispositions législatives sont beaucoup moins souples que des ententes à l'amiable qui permettent de discuter des changements avec le surintendant des institutions financières au besoin.

J'aimerais autant éviter d'imposer une solution par le moyen d'une loi ou d'un règlement, mais si on voyait que l'association était incapable de fournir un minimum de services à frais peu élevés à ses clients, je n'hésiterais pas à recommander, au moyen du rapport du Comité, une loi ou un règlement en ce sens. D'après moi, il vaudrait mieux pour tous les intéressés que l'on essaye d'offrir un compte type d'épargne ou de chèques, avec un minimum de services, comme il en existait autrefois.

Je vous demanderais donc de vous renseigner auprès des membres de votre association au sujet de cette proposition, et de faire rapport au Comité, si possible avant la fin des audiences, c'est-à-dire d'ici trois semaines environ.

**M. MacIntosh:** Je suis content de voir que vous préférez ne rien imposer. À notre avis, il serait inutile de réglementer un milieu concurrentiel. C'est avec plaisir que je demanderai à nos membres d'envisager la

[Text]

consider making available a package that meets the kind of concerns you have.

**Mr. McCrossan:** Right. The second issue in terms of access has to do—

**Ms de Laurentiis:** Excuse me, just on that point. It must be kept in mind, though, that some of those basic accounts you have mentioned are still around today. They have not entirely disappeared. Each bank does have one, Mr. McCrossan.

**Mr. McCrossan:** I have a little difficulty with that because I did send my staff to branches of each of the big five banks in Ottawa to try to get information as to what accounts were available. And we did have difficulty coming up with what I will call these basic low-charge accounts. Now, it might be just the person they talked to on the day they happened to go in, or whatever.

That raises the secondary issue of communication, which I was just going to come to. It seemed to me that in terms of children's accounts, most of the banks seemed to have some sort of special low-fee account for children, low transaction, and indeed at the other age extreme with seniors, as was mentioned, most of the banks seemed to offer these things.

Where there are problems that have occurred to me, or have been raised with me, they seem to be primarily problems of awareness. That is to say, the banks have them but the customers are not aware that they are available. The customers come in, find the child's account has been dipped, or find the senior citizen's account has been dipped, they raise the matter either with the MP or with the bank, the charges invariably seem to be reversible. And that raises the question as to whether the association, again in the area of minimum standards, might not agree that when accounts are opened—particularly I am thinking of children's accounts now because it is a little easier to control them—that there should be something on an application form which asks the question: Is this account being opened for a child or for a senior citizen? Then you could agree that all such accounts would meet that minimum standard so we can head off these problems before they occur.

It does not do you any good, or me any good, to be getting letters which I refer to you anyway. If these services are available, there seems to be a communications problem, particularly with the juniors. I might say I have not received a single letter from a senior. They seem to be very, very adept at understanding that all sorts of good things happen when they—

**Mr. MacIntosh:** They spend all their time doing it. My mother-in-law spends all her time going up and down Bloor Street trying to nick somebody for a quarter less or a quarter more. They all do it! They have the time and they like to do it, and then they can talk to the staff too. But I appreciate you have just made a good suggestion, Mr. McCrossan—

**Mr. Rodriguez:** Like father, like son.

[Translation]

possibilité d'offrir un ensemble de services qui répondent à vos préoccupations.

**M. McCrossan:** Bien. Deuxièmement, et toujours en ce qui concerne l'accessibilité. . .

**Mme de Laurentiis:** Excusez-moi; toujours au sujet des comptes, monsieur McCrossan, n'oubliez pas cependant que des comptes avec un minimum de services existent toujours. Chaque banque en offre: ils n'ont pas complètement disparus.

**M. McCrossan:** Je n'en suis pas si sûr. En effet, j'ai envoyé mes employés dans des succursales, ici à Ottawa, des cinq banques principales, pour se renseigner sur les comptes offerts. Ils ont eu du mal à dénicher ce genre de comptes avec un minimum de services et des frais peu élevés. Ils ne sont peut-être pas tombés sur la bonne personne; ils ont peut-être mal choisi leur moment.

J'arrivais justement à la question auxiliaire de la communication. Je pense que la plupart des banques offrent aux enfants, ainsi qu'aux personnes âgées, des comptes à frais minimes et autorisant un nombre limité d'opérations bancaires.

La plupart des problèmes portés à mon attention semblent résulter d'un manque d'information; une banque offre le genre de compte qu'il faut, mais le client n'est pas au courant. Lorsqu'un client, jeune ou âgé, note que sa banque a prélevé des frais de services importants dans son compte, et lorsqu'il proteste auprès du gérant ou de son député, les frais sont annulés dans presque tous les cas. Toujours en vue d'établir des comptes types—ce serait d'autant plus facile dans le cas de comptes pour enfants—votre association serait-elle prête à demander, au moyen du questionnaire initial, si le compte est pour un enfant ou une personne âgée? Ces renseignements vous permettraient de fournir à ces clients un minimum de services et d'éviter ce genre de problèmes.

Il ne sert à rien qu'on m'envoie des lettres, que je vous remets de toute façon par la suite. Si les banques offrent effectivement ces comptes, il me semble qu'il existe un problème de communication, surtout dans le cas des jeunes personnes. J'avoue n'avoir reçu aucune plainte de la part d'une personne âgée. Ces personnes sont très bien renseignées: en effet, lorsqu'elles atteignent. . .

**M. MacIntosh:** Elles adorent marchander. Ma belle-mère passe son temps à essayer de découvrir des différences de 25c. dans le coût des services bancaires des établissements de la rue Bloor. Elles sont tous pareilles! Elles ont le loisir de le faire; cela est un plaisir pour elles et leur permet de parler avec le personnel. Monsieur McCrossan, votre idée est bonne. . .

**M. Rodriguez:** Tel père, tel fils.

[Texte]

**Mr. MacIntosh:** I agree you made a good suggestion about naming the type of account, that it is a child's account. I think that is a constructive idea which I will take up with the members.

**Mr. McCrossan:** I would like to see if the association would maybe come up with some sort of minimum standards they could agree to, that they would all agree to notify at the time accounts are opened.

The third issue in terms of access to service has to do with what I will call the people on welfare, or GIS or whatever, the people whose primary source of income is a government cheque and who really do not run bank accounts. Indeed, this is an area in which I have had a continuing series of complaints about pressure from managers to open accounts. In one case a customer was told that when they wanted to cash a welfare cheque they had to bring a letter from National Health and Welfare, not just once but with each cheque. Now,

• 1700

I understand that many banks—and I was talking with Rob Parker of the Royal Bank yesterday—actually have an identification card where you can pass this hurdle once, so the person on welfare or whatever can then cash cheques by showing that piece of ID.

I guess my third request to the association is whether—since they have agreements with the Government of Canada to cash these cheques without charge—they would not agree to standardize some sort of identification procedure people could use in this situation.

When I take the issues I just enumerated, the sort of access to low-fee accounts, the junior/seniors and the welfare cheques, my own estimate is that 95% of the mail that comes to me would be eliminated right off the top if there were some sort of standards agreed by the association. Really we are talking communications programs as opposed to price-fixing programs.

**Ms de Laurentiis:** On the issue of the welfare cheques, we have an agreement with the federal government whereby... the question is identifying the individual positively because there is a problem with fraudulent cheques. It that is a very real problem.

The agreement with the federal government requires that where there is an established relationship—in other words, if the person has an account in the bank—then there is not a problem. Where a person does not have an account, the whole object is to get positive identification.

The suggestion that the banks provide the ID cards is a bit of a problem because the individuals who are cashing the welfare cheques are not necessarily clients of the bank and they may move around. They cannot establish a positive relationship with one branch.

[Traduction]

**M. MacIntosh:** J'aime bien votre idée d'identifier les comptes des enfants. J'en ferai part à nos membres.

**M. McCrossan:** J'aimerais que l'association puisse s'entendre sur un compte type avec un minimum de services, ainsi que sur l'opportunité d'identifier les clients types lors de l'ouverture d'un compte.

La troisième question que je veux soulever à l'égard de l'accessibilité des services concerne les personnes recevant des prestations comme l'aide sociale ou le supplément de revenu garanti, c'est-à-dire les personnes dont le revenu principal vient des prestations de l'État et qui n'ont pas de compte en banque. J'ai reçu de très nombreuses plaintes de ces personnes, que des gérants de banque ont cherché à convaincre d'ouvrir un compte. Dans un cas en particulier, on a exigé d'un client voulant encaisser un chèque d'aide sociale une lettre du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social, et ce, chaque fois qu'il présentait un chèque.

J'en discutais hier avec Bob Parker, de la Banque Royale, et je crois comprendre que plusieurs banques émettent une carte d'identité, qui règle une fois pour toutes ce problème pour les assistés sociaux et leur permet d'encaisser leur chèque.

Étant donné que les banques sont obligées de payer ces chèques sans frais en vertu d'une entente avec le gouvernement du Canada, je demanderai à votre association, en troisième lieu, de s'entendre sur un système commun d'identification à l'intention de ses clients.

Si l'association établissait des normes et accédait à mes trois demandes—création d'un compte à frais peu élevés, identification des comptes des personnes jeunes et âgées et système d'encaissement plus facile de chèques des assistés sociaux—95 p. 100 de mon courrier serait éliminé d'un seul coup. Il s'agit plutôt d'améliorer la communication que d'éviter des combines.

**Mme de Laurentiis:** En ce qui concerne les chèques d'aide sociale, notre entente avec le gouvernement fédéral... Il faut pouvoir identifier le bénéficiaire avec certitude, parce que l'utilisation frauduleuse de ces chèques est très répandue.

En vertu de notre entente avec le gouvernement fédéral, s'il existe des rapports réguliers—c'est-à-dire, si le client a un compte en banque—il n'y a aucun problème. Cependant, il faut pouvoir établir avec certitude l'identité d'une personne sans compte bancaire.

L'idée selon laquelle les banques fourniraient des cartes d'identité pose un problème car les bénéficiaires éventuels ne sont pas toujours des clients de la banque. Ils peuvent déménager souvent, ce qui les empêche d'établir leur identité dans une succursale donnée.

**[Text]**

We have made the suggestion to governments that it would be best to have government, be it federal, provincial or municipal level, issue the card because they know who they are. We would have no problem with that. We are in fact—

**Mr. McCrossan:** One card, if it were done on a central—

**Ms de Laurentiis:** —having discussions with Alberta right now.

**Mr. McCrossan:** I had a survey of banks done. I will confess I did not do it myself. The norm seems to be three pieces of identification.

I understand you have a problem with stolen cheques or whatever. However, I think a lot of people question this three pieces of identification on what is suitable. Obviously this is perceived as a hassling exercise. From your point of view it is a protection exercise because it is awfully easy to dip into somebody's mail box to steal a cheque.

**Ms de Laurentiis:** For that individual as well.

**Mr. McCrossan:** And protection—that is right—to the person. I wondered if the association could not examine whether we can come up with some simple piece of identification or some procedure, whether it is sponsored by government or whatever. This is a steady consumer point with me. Now, it is happening that they are being pressured to open accounts. This establishes a regular banking relationship but then they typically do not meet the minimum monthly balances. If these plain vanilla accounts I was talking about were available, they may well clear the problem in another direction. I do not know.

**Mr. Bérard:** There would still be an identification problem because they would obviously not carry a sufficient balance to make sure the cheque would be good if it comes back. I think standardized identification is probably the answer. I would suggest that since the government knows exactly who those people are, they could come up with that identification. I can assure you that all banks would be more than pleased to cash any cheque, provided that they all present the identification.

**Miss Nicholson:** If I can just interrupt for a minute, this is an issue that has come up before the Standing Committee on Public Accounts as well. We have been recommending that the government move in the direction of electronic transfer payments for Old Age Security, Family Allowance, and all the cheques that are now issued by the Government of Canada.

Apart from the issues of identification you have talked about, low-income people often are more vulnerable to theft because they live in apartments where there is not the same level of security. I do not know how the discussions are going on that. I know some of the problem is with Supply and Services and their EDP.

**[Translation]**

Nous avons suggéré qu'il vaudrait mieux que ce soient les instances gouvernementales—fédérales, provinciales ou municipales—vu qu'elles connaissent ces gens-là, qui émettent les cartes d'identité. Nous ne sommes pas contre de telles cartes. En effet. . .

**M. McCrossan:** Une carte, et un système commun. . .

**Mme de Laurentiis:** Nous en discutons en ce moment avec l'Alberta.

**M. McCrossan:** J'ai fait faire un sondage auprès des banques—je ne l'ai pas fait moi-même: habituellement on exige trois pièces d'identité.

Je me rends compte que des chèques volés vous créent des ennuis. Cependant, bien des gens se demandent s'il faut vraiment exiger trois pièces d'identité; ils trouvent que cela équivaut à du harcèlement. Vous trouvez cela nécessaire pour protéger la banque, étant donné qu'il est facile de voler des chèques dans des boîtes à lettres.

**Mme de Laurentiis:** Cette procédure vise à protéger le bénéficiaire aussi.

**M. McCrossan:** Absolument, on veut protéger le bénéficiaire. Votre association ne pourrait-elle pas envisager la création d'un système ou l'émission d'une pièce d'identité, que l'initiative vienne des banques ou du gouvernement? Je reçois régulièrement des plaintes à ce sujet. Or on cherche à convaincre les bénéficiaires de ces chèques d'ouvrir un compte. Un compte établit des rapports réguliers entre le client et la banque mais, habituellement, ces clients n'arrivent pas à conserver les soldes mensuels minimaux. Les comptes sans fioritures que j'ai proposé seraient peut-être une solution à ce problème.

**M. Bérard:** Le problème de l'identité resterait entier; de toute évidence, ces gens ne conserveraient pas un solde suffisant pour couvrir un chèque refusé. L'idée d'un système commun d'identification me semble la plus pratique. Étant donné que le gouvernement connaît l'identité de ces personnes, je pense que le gouvernement serait le mieux placé pour fournir ces pièces d'identité. Je vous assure qu'avec un tel système d'identification, toutes les banques se feraient un plaisir de payer ces chèques.

**Mme Nicholson:** Permettez-moi d'ajouter que le Comité permanent des comptes publics a également abordé cette question. Nous avons recommandé que le gouvernement envisage le paiement informatisé direct des prestations de sécurité de vieillesse, des allocations familiales et de tous les chèques qu'il émet en ce moment.

Souvent, les personnes à faible revenu sont victimes non seulement des problèmes d'identification qu'on vient de voir, mais aussi de vols parce qu'elles habitent des appartements où la sécurité est douteuse. Je ne sais pas où ces discussions en sont rendues. Je sais qu'il y a un problème de traitement des données au sein du ministère des Approvisionnements et Services.

[Texte]

[Traduction]

• 1705

**Mr. MacIntosh:** I am glad you brought it up, Miss Nicholson. I have made this speech in this committee and other committees of the House before. The federal government is now at least 5 years behind the Province of Quebec and 10 years behind the government of the United States. I had a terrible embarrassment years ago in receiving from the U.S. treasury a request for our software technology so they could hook into the payment of pension cheques to Americans who are retired in Canada. I am surprised there are some, but there are, 100,000 people or so. I said, look, it does not exist here, this kind of technology—because we have not yet tied in the federal government social welfare transfer system—whether you are talking about UIC or pensions or whatever—to the system. We have done some experimental things on government payrolls and a few little things like that. It has never been pushed within the government by Supply and Services for reasons which you well know, I think, and they are more political than anything else.

I think it is very, very important and I would hope to see this committee push for it because—consider that 6.2 million people are over 65 or there are 4 million over 60, all the ones who are on OAS, CPP and the rest of it. Now why on earth should they not get direct payments into their account? If it is wintertime and an old woman cannot go downtown in Orillia or something because she is three miles out of town and the road is snowed in, she cannot get her money in the account. It is nonsense to still be doing this in 1988. It really would be a great contribution in my opinion to the welfare of the aged especially, but also to handicapped people and all kinds of people—to mothers who cannot get out of the house because of the kids to cash in the family allowance cheque.

It is nonsense that the system is not electronic and it would save the Government of Canada great monies, as they very well know, and it would save us great monies and it would be a great contribution to the system. So thank you for the suggestion.

**The Chairman:** We have to interfere for a second to get something on the record. Mr. Thomas said that now we have Mr. Crawford here. We were wondering if Mr. Crawford could tell us something about how, when there is no charge for a banking service—in other words, nobody ever put a charge on it—how all of a sudden with just posting a notice you can somehow create a charge?

**Mr. McCrossan:** Can I just elaborate on that before you ask it? I would like to ask specifically in the case of old passbook accounts, savings accounts, old savings accounts, where a person has signed an agreement obviously with the bank when they opened the account agreeing that the charges could be varied from time to time. Now, we are talking about a brand new charge of, say, a minimum

**M. McIntosh:** Je vous remercie d'avoir soulevé cette question, mademoiselle Nicholson. J'en ai déjà parlé devant ce Comité et devant d'autres comités de la Chambre. En ce moment, le gouvernement fédéral accuse un retard d'au moins cinq ans par rapport au gouvernement du Québec et de dix ans par rapport au gouvernement américain. Voilà quelques années, j'ai été très embêté lorsque le ministère américain des Finances m'a demandé de quels logiciels on se servait; ce ministère voulait emprunter notre système pour verser des prestations aux retraités américains résidant au Canada. J'ai été surpris d'apprendre qu'il en existait environ 100,000. J'ai dit, écoutez, on ne dispose pas de ce genre de technologie: le gouvernement du Canada n'a pas encore informatisé son système de prestations d'aide sociale, d'assurance-chômage ou de rentes. Le gouvernement a mené à bien quelques projets expérimentaux, comme l'informatisation de certains services de paie, par exemple, mais le ministère des Approvisionnements et Services n'a jamais encouragé une initiative globale en ce sens pour des raisons plutôt politiques que vous connaissez sans doute.

L'informatisation de ces prestations est d'une importance primordiale et j'espère que le Comité l'encouragera. Il y a en effet 6.2 millions de personnes de plus de 65 ans, et 4 millions ont entre 60 et 65 ans: ce sont les bénéficiaires de la sécurité de la vieillesse et du Régime de pensions du Canada, entre autres. Pourquoi diable ne pas verser les prestations de ces personnes directement dans leur compte? En vertu du système actuel, si des routes enneigées empêchaient une vieille femme habitant la campagne près d'Orillia, par exemple, d'aller en ville, elle ne pourrait déposer son chèque. En 1988, c'est ridicule. A mon avis, informatiser ces paiements rendrait grand service non seulement aux personnes âgées, mais aussi aux handicapés et aux mères de famille qui ne peuvent pas quitter la maison pour encaisser leur chèque d'allocations familiales.

Il est ridicule que ce système ne soit pas informatisé. Le gouvernement sait parfaitement bien que l'informatisation lui permettrait de faire d'énormes économies et d'améliorer le système. Je vous remercie pour cette idée.

**Le président:** Je vous interromps pour faire consigner certains détails au procès-verbal. M. Thomas me signale la présence de M. Crawford. M. Crawford peut-il nous expliquer comment, lorsqu'aucuns frais n'ont jamais été exigés pour un service bancaire donné, on peut tout à coup imposer des frais par le simple moyen d'un avis?

**M. McCrossan:** Permettez-moi d'ajouter quelques précisions à cette question. Dans le cas d'un compte d'épargne de longue date, il est évident qu'à l'ouverture du compte, le client a signé une entente autorisant la banque à modifier les frais administratifs de temps à autre. La question vise plutôt les nouveaux frais administratifs, par exemple, les frais associés à un solde mensuel

*[Text]*

balance of \$200 monthly and I go to section 201 of the act and it says "a bank shall not... directly or indirectly, charge or receive any sum for the keeping of an account for a customer unless the charge is made by express agreement between the bank and the customer".

I guess Mr. Thomas' question and my question are the same. Are you telling me that an agreement to vary existing charges when you open an account is also an express agreement to introduce any new charges without notice? I have real difficulty in accepting that someone who opened a savings account in 1940, 1950, 1960 or 1970 and is hit with a minimum balance charge, in fact has made an express agreement between the bank and the customer even if there is posting.

I know earlier in the hearings Miss de Laurentiis suggested that section 201 deals with notice in writing. I think that is a misinterpretation of what section 201 deals with. It provides mechanisms for notice in writing where there is an agreement, but I have difficulty believing that in the old accounts something which was never anticipated when the account was opened could be charged for simply by notice in a bank. I would be very much interested in the legal rulings that you have got that suggest this is so.

• 1710

**Mr. Crawford:** I think in the absence of an express agreement, you are quite right. Under common law principles, which would apply in the provinces governed by those principles, I think a fair interpretation of the precedents would indicate that if the bank wishes to introduce any change in the relation in any fundamental term—and I think introducing a new charge would be like that—it must notify or take reasonable steps to attempt to bring that to the attention of its customers in advance. Banking systems that rely upon customary or traditional relations between banks and their customers, I think, would be in that position—and I think England is a good example. I cannot profess to be authoritative on Quebec civil law questions, but I have spoken to a very learned and experienced colleague in Quebec and he tells me it would be probably the same in Quebec as well.

Now you mentioned old accounts and if those accounts were opened at any time after 1923, the situation is slightly different. In 1923, for reasons that I can speculate on, but I really do not know, Parliament first enacted the words "no charge to an account without an express agreement". Now for over 50 years, those words seemed to have a commonly understood meaning. An express agreement is not a precise term of art. Opinions might differ as to how express an agreement has to be in order to be an express agreement, but authorities that I have consulted indicate that an agreement is express so long as the parties have in mind the material elements of their deal. They advert to it; they think about it. It certainly

*[Translation]*

minimal de 200\$. À l'article 201 de la Loi sur les banques, on lit: «la banque ne peut, directement ou indirectement... ni prélever ni recevoir une somme quelconque à titre de frais de tenue d'un compte, à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse entre la banque et les clients».

Ma question est identique à celle de M. Thomas. Soutenez-vous qu'une entente autorisant la modification de frais existants lors de l'ouverture d'un compte équivaut à une entente expresse autorisant l'introduction sans préavis de nouveaux frais? Je n'accepte guère de croire qu'un client ayant ouvert un compte en 1940, 1950, 1960 ou 1970 a expressément autorisé la banque à prélever de nouveaux frais relativement à un solde mensuel minimal, même si une annonce a été affichée.

Plus tôt, M<sup>me</sup> de Laurentiis a laissé entendre que l'article 201 prévoit des avis écrits. Je trouve cette interprétation de l'article 201 erronée. Cet article prévoit des avis écrits dans le cadre d'une entente expresse, mais je n'accepte pas qu'on fasse payer à des gens ayant des comptes depuis longtemps des frais imprévus par le simple moyen d'une annonce affichée dans une succursale. Sur quelle jurisprudence votre interprétation de cet article est-elle fondée?

**M. Crawford:** En l'absence d'une entente expresse, vous avez parfaitement raison, je pense. Selon les principes du droit commun qui s'appliquent dans certaines provinces, je pense qu'une bonne interprétation des précédents porterait à croire que, si une banque souhaite modifier de quelque façon que ce soit les conditions fondamentales de ses transactions—par exemple l'introduction de nouveaux frais—elle doit en donner avis ou prendre toutes les mesures nécessaires pour essayer de prévenir sa clientèle à l'avance. Les régimes bancaires fondés sur les relations coutumières ou traditionnelles entre les banques et leur clientèle seraient dans cette situation—l'Angleterre en est un bon exemple, je pense. Je ne prétends pas m'y connaître particulièrement en droit civil du Québec, mais j'ai discuté de la question avec un collègue très érudit et expérimenté du Québec, qui me dit que c'est probablement la même chose au Québec aussi.

Vous avez parlé des vieux comptes. S'il ont été ouverts après 1923, la situation est quelque peu différente. En effet, en 1923, pour des raisons que j'ignore, le Parlement a, pour la première fois, utilisé les mots «à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse». Pendant plus de 50 ans, tout le monde a semblé attribuer le même sens à cette expression. Évidemment, il ne s'agit pas d'un terme extrêmement précis. Les opinions diffèrent peut-être sur ce qui constitue une entente expresse, mais les spécialistes que j'ai consultés me disent que pour être expresse, il faut qu'une entente porte sur les éléments concrets d'une transaction entre des parties. Elles s'y réfèrent; elles y réfléchissent. Point n'est besoin d'avoir ses

## [Texte]

need not be in writing. One authority says that the agreement between an auctioneer and the bidder is express. I think even the most explicit written agreements that are negotiated over great periods of time occasionally require the addition of terms by implication. I think it would be a matter of difference of opinion as to when so many terms had been left out, it could not longer be said that an agreement was express. It was then simply implied.

Now I think what we have in Canadian banking customs, dating from 1923, is that the banks developed this form of words. I have been able to trace it back to the seventies in published materials. My own experience, I know I can take it back to the early sixties. If you wanted to see when the words were really introduced, I do not know how we would do it. The agreement by the customer to pay such charges as are introduced from time to time, I think is a blanket authorization. It is express. He says, I guess, I agree to pay your charges as you establish them from time to time. My interpretation of the law that would apply is that having agreed to that, the customer has bargained to be given reasonable notice of those charges as they are changed from time to time.

I find the regulations completely silent on this issue. They deal with disclosing charges at the time you create an account—that is quite simple—and they talk about the schedule of charges. They deal with changing charges once you have had a relationship created and they talk there about posting notices in the branch. They do not expressly address the introduction of a new charge to an old account. It seemed to me in my letter—I tried to explain it—that as a matter of law attempting to interpret that regulation, you might treat it as being a problem to be solved by any one of the three methods that I have just referred to. You could say well the regulation is silent, we will have to throw it into the common law. The common law and the civil law have been pretty well superseded in this country since 1923 by the agreements, and I think the agreement in which the customer says that he agrees to pay your charges from time to time as you establish them would cover that.

• 1715

You could say a new charge should be treated the same way the charges are treated at the time a new account is created. It seems to me this would throw an undue onus upon the customer, because at the time the account is being created, he has to be at the counter. The bank has to tell him about the charges and provide him with something in writing.

You could also treat it as a change in the charge. I think this is not an unfair interpretation. If you have a schedule of charges, and you change one number a little bit, change another number a little bit, and introduce a new number, it does not seem to me to be an abusive language to say you have changed the schedule. As we

## [Traduction]

termes par écrit. D'après un spécialiste, l'entente entre un commissaire-priseurs et un enchérisseur est expresse. À vrai dire, même les ententes écrites les plus explicites qui portent sur de longues périodes sous-entendent à l'occasion certaines conditions supplémentaires. Les opinions diffèrent, je pense, sur le nombre de conditions non mentionnées qui rendent une entente autre qu'expresse. L'entente serait alors tout simplement sous-entendue.

Or, depuis 1923, c'est la tendance qui a prévalu dans les banques canadiennes. J'ai pu retrouver de la documentation des années 1970. Pour une part, je me souviens du début des années 1960. Si vous voulez savoir exactement à quelle date on doit introduire certaines expressions, je ne sais vraiment pas comment il faudrait s'y prendre. Mais lorsque le client a convenu de payer les frais que la banque peut demander de temps à autre, je pense qu'il s'agit d'une autorisation en blanc. C'est une autorisation expresse. C'est un peu comme si le client disait, j'accepte de payer les frais tels que vous les établirez de temps à autre. D'après mon interprétation de la loi, une fois cette entente établie, le client s'attend à être prévenu de toutes modifications des frais.

Il n'est pas du tout question de cet aspect dans les règlements. Ils disent que le client doit être informé des frais lors de l'ouverture d'un compte—ce qui est fort simple—et ils parlent d'une liste générale des taux. Il y est également question de la modification des frais et de l'affichage d'un avis de modification dans les succursales. Il n'y est pas expressément fait mention de l'introduction de nouveaux frais visant un compte déjà établi. Il me semble que je dis dans ma lettre—j'ai essayé d'expliquer cet aspect—que pour interpréter ces règlements conformément à la loi, il faudrait considérer qu'il s'agit d'un problème à régler selon l'une des trois méthodes que je viens d'énumérer. On pourrait prétendre que, puisqu'il n'en est pas question dans les règlements, il faut se reporter au droit commun. Or, depuis 1923, les ententes priment plus ou moins sur le droit commun et le droit civil, et je pense que ce qui ferait foi, c'est l'entente par laquelle le client convient de verser les frais que vous fixez de temps à autre.

On peut dire que des frais nouvellement imposés doivent être traités de la même façon que le sont les frais lors de l'ouverture de nouveaux comptes. Toutefois, ce serait peut-être imposer une responsabilité indue au client, puisque, lors de l'ouverture d'un compte, il doit se présenter à la banque. Celle-ci lui explique les frais et lui donne la documentation par écrit.

On pourrait également considérer qu'il s'agit d'une modification des frais. Cette interprétation ne serait pas erronée, à mon avis. Si vous avez la liste générale des taux, que vous modifiez quelque peu un chiffre ici et un autre là et que vous introduisiez de nouveaux frais, il ne serait pas erroné de dire, à mon avis, que vous avez

**[Text]**

have seen, the regulation suggests that where you change the charges you post a notice in the branch.

I have to ask myself whether it would it be a reasonable interpretation of the regulation to require the bank to provide a specific written notification to each of its existing customers. This would be a very considerable undertaking in practical terms. It is not a necessary interpretation of the regulation. It also contrasts very curiously with the relative laxity of the regulations in two very similar circumstances, the schedule of charges that can be handed out on request and the posting of charges in the event of a change.

It seemed to me that to require an interpretation of the regulation that would force each bank to notify each customer every time a new charge was introduced was an unnecessary, and I thought, unreasonable, interpretation of the words in the regulation.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I can understand it is costly, but I cannot agree it is unnecessary. It seemed to me there is all the difference in the world between knowing what things are charged for when you open an account and what types of actions you have to take in order to avoid charges, and being aware of monitoring your situation, with respect to writing a cheque, for example. You know cheques cost money. You watch what the charges are. You are at least aware it costs money to do that, as opposed to letting a balance run below \$200, and having a new charge applied for something that was never there, where you have no way of warning yourself in advance. It would be an interesting case, and I guess it is going to be litigated.

**Mr. Crawford:** By class action.

**Mr. McCrossan:** It seems to me it was clearly not what Parliament intended. Lots of things of course happen in laws that do not have to do with what we intend. But I think it is clearly not intended, and an express agreement to vary charges from time to time would be used as a blanket agreement to introduce new charges whenever a bank wants to.

I wonder whether either the association or individual banks have sought independent legal counsel on this issue, because it seems to me far from clear cut. I am obviously not a lawyer. You cited the common law precedent, which is that in making agreement, you have to have in mind the materials of the agreement. There has to be a meeting of the minds. I do not see how there can be a meeting of the minds with a contract where something never seen in advance is introduced way after. How can you argue there was a meeting of the minds with respect to this?

**Mr. Crawford:** I indicated that the degree of explicitness a contract must have in order to be properly characterized as express is a matter on which people may legitimately have different opinions. In my letter, I have given—and I have tried to summarize quickly here—the

**[Translation]**

modifié la liste générale. Or, comme nous l'avons vu, la réglementation prévoit que, si vous modifiez les frais, vous devez afficher un avis dans les succursales.

Je dois donc me demander si une interprétation raisonnable du règlement signifie qu'il faut que la banque envoie un avis écrit particulier à chacun de ses clients. Sur le plan pratique, ce serait une tâche considérable. Or, point n'est besoin d'interpréter ainsi le règlement. En effet, cela trancherait curieusement avec la latitude que prévoit le règlement dans deux circonstances très semblables, la liste générale des frais qu'il faut remettre sur demande et l'affichage des frais lors d'une modification.

Il me semble qu'il est inutile et déraisonnable d'interpréter le règlement comme signifiant que les banques doivent à chaque fois qu'elles fixent de nouveaux frais en prévenir chacun de leurs clients.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, je comprends que c'est peut-être coûteux, mais je n'admets pas que c'est inutile. Il me semble qu'il y a une grande différence avec savoir, lorsque vous ouvrez un compte, quels seront les frais à payer et ce que vous devez faire pour éviter d'encourir des frais, par exemple lorsque vous faites un chèque. Vous savez qu'il vous en coûtera quelque chose pour faire un chèque. Vous surveillez donc les frais. Au moins, vous savez que cela vous coûtera quelque chose alors que, dans le cas d'un solde en deça de 200\$, vous ne savez pas qu'on va prélever de nouveaux frais et donc vous ne pouvez pas vous protéger. Ce serait un cas intéressant, et je suppose qu'il faudra s'adresser aux tribunaux.

**M. Crawford:** Par un recours collectif.

**M. McCrossan:** Il me semble que manifestement, ce n'était pas là l'intention du Parlement. Évidemment, on retrouve dans les lois toutes sortes de choses autres que nos intentions. Et dans ce cas-ci, il est clair que l'intention n'était pas qu'une entente expresse qui prévoit la modification, de temps à autre, des frais, puisse servir de contrat en blanc qui permet aux banques de fixer de nouveaux frais lorsqu'elles le souhaitent.

Est-ce que l'association ou ses membres ont obtenu des avis juridiques indépendants à ce sujet, car il me semble que c'est loin d'être clair. Bien sûr, je ne suis pas avocat. Vous avez cité le droit commun en disant que, pour qu'il y ait entente, il faut connaître les données de l'accord. Il faut une même pensée. Or, je ne vois pas comment il peut y avoir une même pensée lorsque des modalités qu'on n'a pas prévues dans un contrat y sont ajoutées par la suite. Comment pouvez-vous prétendre que dans un tel cas, il y a une même pensée chez tous?

**M. Crawford:** J'ai bien dit que le degré d'explicité nécessaire pour qu'une entente puisse vraiment être considéré expresse peut fort bien entraîner des différences d'opinions. Dans ma lettre, j'avais donné—et j'ai essayé d'en faire rapidement le résumé ici—les raisons pour

[Texte]

reasons why I do not consider that those agreements fail to qualify as express merely because they do not specify the individual charges. I think we can look at the fact that the same words have been in the Bank Act for over 50 years and the same—

• 1720

**Mr. McCrossan:** But the number of things charged for did not change over the first 40 of those 50 years—materially.

**Mr. Crawford:** I dare say that if we looked we could find that there were new charges introduced over that 50-year period.

**Mr. McCrossan:** Right. Let me then ask what this committee can do in terms of regulation. You would agree that it would be within the power of the government now, without changing the law, to draft regulations that would prohibit the introduction of a new charge without a specific written agreement on an existing bank. Given the wording of section 201 now and the fact that subsection 201.(2) says that you shall not levy a charge without express agreement and subsection 201.(6) says that the Minister may make regulations prescribing the manner of agreement, it is within the power of the government today to make a new regulation that would prohibit the introduction of a new charge without an express written agreement.

**Mr. Crawford:** As long as it is a new charge for the keeping of the account.

**Mr. McCrossan:** Yes, that is what I am talking about, a new charge as opposed to an increase.

**Mr. Crawford:** I think that power has been clearly given to them by subsection 201.(6)—

**Mr. McCrossan:** That is the one I cited.

**Mr. Crawford:** —prescribing the manner in which the charges are to be disclosed and:

(c) prescribing such other matters or things as may be necessary to carry out the purposes and provisions of this section.

**Mr. McCrossan:** So should this committee decide at least to clear up the uncertainty with respect to the future, it would clearly not require legislation to introduce a change that would prohibit the introduction of new charges without express agreements in the future.

**Mr. Crawford:** I think you will find that the banks have express agreements and that we are operating in the conditions that—

**Mr. McCrossan:** While, of course, defining what an express agreement is. You say that itself has not been litigated.

**Mr. Crawford:** No, it has not. But the regulations do not profess to go beyond that. If you notice, the regulations talk about:

[Traduction]

lesquelles j'estime que ce n'est pas parce que ces ententes ne précisent pas les différents frais qu'elles ne sauraient être qualifiées d'expresses. Je pense qu'il y a lieu de considérer le fait que depuis plus de 50 ans, la Loi sur les banques reprend les mêmes expressions et les mêmes. . .

**M. McCrossan:** Mais à toutes fins utiles, pendant les 40 premières de ces 50 années, il n'y a pas eu de modification des frais.

**M. Crawford:** Au contraire, je pense qu'à l'examen, nous constaterions que de nouveaux frais ont été introduits pendant cette période de 50 ans.

**M. McCrossan:** Très bien. Que nous recommandez-vous de faire à propos des règlements. Vous conviendrez que le gouvernement, sans modifier la loi, a le pouvoir de rédiger des règlements qui interdiraient l'introduction de nouveaux frais sans entente écrite expresse dans le cas des banques actuelles. Vu le libellé de l'article 201 et le fait que l'alinéa 201.(2) précise que la banque ne peut prélever une somme quelconque à moins d'une entente expresse, et vu que l'alinéa 201.(6) précise que le ministre peut établir des règlements prévoyant les modalités de l'entente, il est du ressort du gouvernement actuel de formuler de nouveaux règlements qui interdiraient le prélèvement de toute nouvelle somme à moins qu'il n'y ait entente expresse écrite.

**M. Crawford:** S'il s'agit d'une nouvelle somme pour la tenue d'un compte.

**M. McCrossan:** Oui, c'est ce qui m'intéresse, de nouveaux frais et non une augmentation des frais.

**M. Crawford:** Je pense que l'alinéa 201.(6) lui en confère clairement le pouvoir. . .

**M. McCrossan:** C'est l'alinéa que j'ai cité.

**M. Crawford:** . . . prévoyant la date et les modalités suivant lesquelles les clients doivent être informés des frais. . .

(c) prévoyant toutes autres questions qui peuvent être nécessaires à la réalisation des fins du présent article et à son application.

**M. McCrossan:** Donc, si ce Comité décide au moins de préciser ce qu'il en est pour l'avenir, il ne serait manifestement pas nécessaire de présenter un projet de loi en vue d'interdire l'imposition de nouveaux frais sans une entente expresse.

**M. Crawford:** Je pense que vous constaterez que les banques ont de telles ententes expresses et que, dans les faits. . .

**M. McCrossan:** Il faudrait évidemment définir ce qui constitue une entente expresse. D'après vous, on ne s'est pas encore adressé aux tribunaux à cette fin.

**M. Crawford:** Non, en effet. Mais les règlements ne vont pas plus loin. Vous constaterez qu'il y est dit:

## [Text]

where a bank charges or receives directly or indirectly any sum for keeping an account by express agreement between the bank and the customer

**Mr. McCrossan:** Right.

**Mr. Crawford:** Then this is the way it shall be disclosed. I do not have any doubt that it would be within their competence to add another section dealing with new charges on old accounts.

**Mr. McCrossan:** It says "unless the charge is made by express agreement" and it refers to each specific charge being covered by an express agreement—at least, that is my interpretation—not all charges or charges in general.

Subsection 201.(2) says that no charge shall be made unless "the" charge. . . You are the lawyer; I am just the actuary, but it would seem to me that—well, we are dealing with the past again—that puts an onus on the bank to have an express agreement with respect to each and every charge.

**Mr. Crawford:** Well, I have tried to explain my reasons for disagreeing.

**Mr. McCrossan:** Right. We can certainly legislate the future. The past can only be litigated, I guess.

**Mr. Crawford:** That is right.

**Mr. de Jong:** Mr. Chairman, I would like to go back to the presentation that was made earlier—I believe it was page 5(a)—and the slide that also showed the breakdown of annual increases in retail service charge revenue, which I really find a little difficult to follow.

We have seen a tremendous increase in automation within the banking industry. Many new services are offered, and compared to what is occurring in other countries, I think Canadian banks are well ahead of the pack. But surely the introduction of automated tellers and so forth also produces savings for the banks. There is an increased productivity. You no longer need the tellers to carry out many of the transactions.

In fact, on page 43 of his study Dr. Thomas shows that for the years 1982 to 1987 the non-interest expenses were in fact increased by only 6.7%, while you show on your chart 7 that the volume increases in transactions in that same period of time increased by 7%. So obviously we see here that, while the volume of transactions has increased, the cost in fact has not increased in comparison with the increase in volume.

So to try to get some measure as to what really has been the increase in service charges, I went to page 39 and table 5A and there are two examples cited; chartered bank A and chartered bank B. Again, it is hard to get an accurate picture on the increases because it not weighed, but you could see that for NSF cheques in 1983 there was

## [Translation]

Si une banque prélève ou reçoit, directement ou indirectement, une somme quelconque à titre de frais de tenue d'un compte, par suite d'une entente expresse entre elle et le client. . .

**M. McCrossan:** Oui.

**M. Crawford:** C'est ainsi donc que la divulgation se fera. Je suis persuadé qu'il est du ressort du gouvernement d'ajouter une autre disposition visant les nouveaux frais sur les comptes actuels.

**M. McCrossan:** Il est dit dans le règlement «à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse» et ensuite on y énumère tous les frais de chacun des services visés par l'entente expresse—du moins c'est ainsi que j'interprète la chose—et non tous les frais en général.

À l'alinéa 201.(2) il est dit que la banque ne peut prélever de sommes à moins que «ces» frais. . . C'est vous l'avocat; je ne suis qu'actuaire, mais il me semble—eh bien, il s'agit du passé—que c'est à la banque que revient la responsabilité d'obtenir une entente expresse relative à tous les frais.

**M. Crawford:** J'ai essayé de vous expliquer pourquoi je n'étais pas de cet avis.

**M. McCrossan:** Très bien. Nous pouvons certainement légiférer pour l'avenir. Et je suppose qu'on ne peut que s'adresser aux tribunaux pour ce qui est du passé.

**M. Crawford:** En effet.

**M. de Jong:** Monsieur le président, j'aimerais revenir à la présentation du début—je pense que c'était à la page 6a)—la diapositive où l'on pouvait voir la ventilation de l'augmentation annuelle des revenus au titre des frais de services bancaires personnels. J'ai un peu de mal à m'y retrouver.

L'informatisation a beaucoup augmenté dans l'industrie bancaire. On nous offre de nombreux nouveaux services et si nous nous comparons aux autres pays, je pense que les banques canadiennes sont bien en avance. Il nous semble toutefois que l'installation des guichets automatiques, etc., entraîne des économies pour les banques. La productivité augmente. Pour de nombreuses transactions, vous n'avez plus besoin du personnel au guichet.

En fait, à la page 43 de son étude, M. Thomas révèle qu'entre 1982 et 1987, il y a eu en réalité une augmentation d'à peine 6,7 p. 100 alors que dans votre tableau 7, pour la même période, vous indiquez une augmentation de 7 p. 100 du volume des transactions. Manifestement, bien qu'il y ait eu une augmentation du volume des transactions, il n'y a pas eu d'augmentation correspondante des coûts.

Afin d'essayer de voir jusqu'à quel point les frais de services bancaires avaient augmenté, je me suis reporté à la page 39 de l'étude Thomas, tableau 5A, où l'on trouve une comparaison des banques à charte A et B. Encore une fois, il est difficile d'avoir un aperçu juste des augmentations, puisque celles-ci ne sont pas pondérées,

[Texte]

an increase of 36.4%; in 1984 a 6.7% increase; in both 1985 and 1986, a 25% increase; and in 1987, 12%. You have on this table the various services offered showing various increases. Some are a lot one year, none the next.

[Traduction]

mais vous constaterez que les chèques sans provisions ont augmentés de 36,4 p. 100 en 1983; de 6,7 p. 100 en 1984; et de 25 p. 100 et en 1985 et en 1986; enfin, de 12 p. 100 en 1987. Ce tableau révèle également les diverses augmentations au titre des divers services. Telle année l'augmentation est considérable, l'année suivante, il n'y en a pas du tout.

• 1725 •

I took the last item, service package, and I made an assumption that this represents increases in charges. For the two banks cited here, in 1987 bank A increased the service package by 11.5% and bank B by 8.3%. I added them up and divided it by two. I am in essence coming up with a 9.9% increase in charges in that one year. I do the same in 1986 and I get an increase of 13.6%; 1985, a 7% increase.

Do you not agree that in fact this approach shows a much larger increase in service charges well above the inflationary increase—that it is not just an increase in volume? In fact, as you have increased volume, your costs should be going down as you introduce new technologies. Instead, you have used the increase in volume to in part justify the increases in the costs you are charging to the consumer.

**Mr. Bérard:** That is not always true. For example, we are not charging the customer more for the usage of automated banking machines. We are offering the customer better access to the bank services—the possibility to go there on Sunday and cash some money. It is one example of an additional service that has been given to the consumer without charging him for it.

**Mr. de Jong:** Does that not also reduce the cost of operation for the bank? The fact that I can go and get cash on a Sunday means that you do not have to open your doors, you do not have to hire people to man the tills—you can carry on business on a Sunday afternoon.

**Mr. Bérard:** The experience in my bank at least has proven that I need as many tellers as I used to, if not more. People use the automated banking machine outside, not during, the traditional banking hours, and they still use the teller for many, many services.

**Mr. MacIntosh:** You say it is closed Sunday afternoon. The branch is closed Sunday afternoon, but believe you me the data centre is not closed Sunday afternoon. Those data centres are manned nearly 24 hours a day in Canada because—

**Mr. de Jong:** But that would have been true 10 years ago.

**Mr. MacIntosh:** Out of the 140,000 Canadian staff in the banks, I would think 30,000 of those people are

J'ai considéré le dernier de la liste, ensemble des services, et j'ai pris comme hypothèse que cela représentait une augmentation des frais. Ainsi, en 1987, la banque A a augmenté les frais pour l'ensemble des services de 11,5 p. 100 et la banque B, de 8,3 p. 100. Je les ai additionnés et j'ai divisé par deux. Cela m'a donné en fait une augmentation moyenne de 9,9 p. 100 des frais pour l'année en question. Si je fais la même chose pour 1986, j'obtiens une augmentation de 13,6 p. 100; en 1985, une augmentation de 7 p. 100.

Reconnaissez-vous qu'en fait, en utilisant cette approche, on constate que les frais de service augmentent bien plus rapidement que les prix à la consommation—sans qu'il s'agisse uniquement d'une augmentation des volumes? En fait, au fur et à mesure que le volume des transactions augmente, vos coûts diminueront puisque vous mettez en place de nouvelles technologies. Mais vous avez plutôt invoqué les augmentations de volume pour justifier partiellement l'augmentation des frais exigés des clients.

**M. Bérard:** Ce n'est pas toujours juste. Par exemple, nous ne demandons rien de plus au client parce qu'il utilise les guichets automatiques. Nous offrons un meilleur accès aux services bancaires à la clientèle—la possibilité d'obtenir de l'argent le dimanche. Voilà un exemple de services supplémentaires que nous offrons à la clientèle, sans frais.

**M. de Jong:** Mais ne réduisez-vous pas ainsi vos frais d'exploitation? Si je peux me procurer de l'argent le dimanche, cela signifie que vous n'avez pas à ouvrir vos portes, à embaucher quelqu'un pour surveiller la caisse—mais vos affaires continuent à marcher le dimanche après-midi.

**M. Bérard:** Dans ma banque au moins, l'expérience révèle qu'il me faut autant d'employés aux guichets que par le passé, sinon plus. Ce n'est qu'en dehors des heures traditionnelles d'ouverture que les gens utilisent le guichet automatique et on continue à faire appel à la caissière pour de nombreux services.

**M. MacIntosh:** Vous dites que la banque est fermée le dimanche après-midi. La succursale peut-être, mais croyez-moi, le centre des données n'est jamais fermé le dimanche après-midi. Ces centres sont ouverts presque 24 heures par jour au Canada, parce que...

**M. de Jong:** Mais c'était la même chose il y a dix ans.

**M. MacIntosh:** Des 140,000 Canadiens qui travaillent dans les banques, je pense que 30,000 travaillent en

**[Text]**

computer systems people of one sort or another maintaining the system. They are relatively highly priced people. They have a higher level of skill than people used to have. What you have had to some extent is a shift from a paper base system to an automated system. That is a very expensive system to operate.

If today we tried to operate the kind of systems that we have... Take daily interest. Daily interest only exists because of the computer. You could not do it otherwise. If you had to try to provide the services we now have in a paper based environment—the old way—I hate to think what the costs would be. They would be out-of-sight-high. The truth is, you would not be able to do it at all. What has happened is that there has been a great flow of new services. For the average household this has meant real dollars on the bottom line, in terms of daily interest and management of funds. Most Canadians now have become addicted to managing their money. I think most Canadians are very smart about their money. A small percentage are not very smart and most of them either work for newspapers or write to newspapers. Most Canadians are very smart about money and they spend a lot of time managing their money too, especially the younger generation. The fact is that they are getting a high quality of service and bottom-line service. The interest expenses of the banks in fact have gone up, you say, 6.7% per annum; but look at the base it is on. It has gone from \$3 billion to \$9 billion from 1977 to 1987, and a very small part of that is the retail service charge revenues—a very small part of it.

• 1730

**Mr. Bérard:** You mentioned that data centres were in fact—and you are right—working on weekends 10 years ago. But 10 years ago we did not have expensive armoured trucks feeding ATMs during the weekend. We do today.

**Mr. de Jong:** One of the things that has interested me right from the beginning of this study—and apparently we have had some difficulty getting any figures on it—is the productivity within the banks. Do you think you might be able to supply us with any data in terms of numbers of employees and the productivity of those employees over a period of time, maybe the 1982-87 period and the 1977-82 period, for the last decade or so?

**Mr. MacIntosh:** Measuring productivity of a financial institution is really tough. There are management consulting firms who look at productivity who are engaged by banks to look at their productivity systems. There are financial analysts who try to measure the productivity of financial institutions. It is really tough when you have a multi-product firm like a bank. If you had a single product, a single service, then you could start identifying cost-benefit relationships. But where you have multi products it is really difficult, and I do not think there are any such macro numbers.

**[Translation]**

informatique pour faire fonctionner le système. Il s'agit d'un personnel assez bien rémunéré. Il possède des connaissances plus poussées que les employés du passé. Jusqu'à un certain point, nous sommes passés d'un système fondé sur le papier à un système informatisé. Or, ce dernier est très coûteux.

Si maintenant, nous tentions de revenir au genre de fonctionnement que nous avions... Prenons l'exemple de l'intérêt quotidien. Ce n'est possible que grâce aux ordinateurs. Ce serait impossible autrement. Si on tentait d'offrir les services actuels sur papier—comme jadis—je pâlis à l'idée du coût. Ce serait prohibitif. En fait, ce serait impossible. En réalité, un grand nombre de nouveaux services se sont créés. Pour le foyer moyen, cela signifie des bénéfices réels, que ce soit en intérêts quotidiens ou parce qu'il est plus facile de gérer ses finances. La plupart des Canadiens tiennent maintenant à gérer leur propre argent. Je pense que la plupart des Canadiens ont le sens de l'argent. Un petit nombre ne l'a pas, mais dans la plupart des cas, ces personnes travaillent pour les journaux ou écrivent aux journaux. La plupart des Canadiens savent quoi faire de leur argent et surtout les jeunes consacrent beaucoup de temps à gérer leurs affaires. En réalité, les Canadiens obtiennent d'excellents services et des services rentables. Les frais d'intérêt des banques ont augmenté de 6.7 p. 100 par année, dites-vous; mais regardez l'assiette. Elle est passée de 3 milliards à 9 milliards de dollars au cours de la période 1977-1987; les revenus des frais de service au détail y ont été pour très peu.

**M. Bérard:** Vous avez relevé à juste titre que les centres de données étaient ouverts au cours des week-ends il y a 10 ans. Cependant, il y a 10 ans, nous n'avions pas comme maintenant des camions blindés coûtant très cher qui se promenaient au cours des week-ends pour desservir les GA.

**M. de Jong:** Il y a un point qui m'intéresse depuis le début de cette étude, et il semble que nous ayons eu du mal à obtenir des données à son sujet, c'est la productivité à l'intérieur des banques. Pourriez-vous nous fournir des données sur le nombre et la productivité de vos employés au cours de la période 1982-1987, et de la période 1977-1982, de la dernière décennie à peu près?

**M. MacIntosh:** Mesurer la productivité des institutions financières n'est pas chose facile. Il y a bien des experts-conseils en gestion qui examinent la productivité des banques à leur demande. Il y a bien des analystes financiers qui essaient de mesurer la productivité des institutions financières. Cependant, ce n'est pas facile lorsqu'il s'agit d'entreprises comme les banques qui offrent plusieurs produits. Pour les entreprises qui n'offrent qu'un seul produit, il est possible d'identifier les coûts-avantages. Pour les entreprises qui offrent plusieurs produits, ce n'est pas la même chose. Je ne pense pas qu'il y ait de chiffres qui portent sur l'ensemble des produits.

[Texte]

**Mr. Bérard:** Even if we were to isolate one product, the productivity per employee in a small branch compared to a big branch would be dramatically different, but we still have to keep the small branch open. So it is difficult to measure. The size of the branch is the key element in coming with a better number of productivity per employee.

**Mr. de Jong:** I would be interested in some universal figures and in how the introduction of the newer technologies has affected the productivity.

**Mr. MacIntosh:** We could give you, for instance, the number of assets under management per employee. It takes a lot of work to understand what that really means.

**Mr. Bérard:** We have those numbers.

**Mr. MacIntosh:** You would have to correct that for inflation, etc. It might be useful for the committee to invite an independent financial analyst to talk to you about that sort of thing. I do want to say to you that it is very tough country.

**Mr. Bérard:** But a bank that will have less money market activity in a given year will show a decrease in employees' productivity, and that has nothing to do with using technology for the consumer.

We have those numbers, I am sure; but what I am saying to you is that they will be grossly misleading. Even if they look favourable, I still have to tell you that they are misleading.

**The Chairman:** I am going to ask the witnesses if they would give us another, say, 20 minutes, if that would be all right. I know that you dislike answering questions about—

**Mr. Bérard:** Mr. Chairman, we will not charge you anything for it.

**Mr. Rodriguez:** That will be a first.

**Mr. Bérard:** There is always a first.

**The Chairman:** No OD on that one. Okay. Go ahead, Simon.

**Mr. Rodriguez:** Do not be so sure, Mr. Chairman; we might get a statement at the end of the month.

**Mr. Bérard:** But we will inform you by letter before.

**Mr. de Jong:** The chairman might buy you a meal.

I also want to explore the notion that you were very strong in your initial presentation, quite adamant, in suggesting that there was no linkage between Third World debt and the increases in service charges. I look on page 46 at table 9, the rate of return on average assets. I see how it has fluctuated between foreign and domestic. Over the last numbers of years, particularly from 1983 on, the rate of return on foreign assets has gone substantially

[Traduction]

**M. Bérard:** Même si nous pouvions isoler un produit, la productivité par employé dans les petites succursales serait bien différente de celle des employés dans les grandes succursales. Il reste que les petites succursales sont nécessaires. Ce n'est donc pas un concept qui est facile à mesurer. Des facteurs comme la taille des succursales entrent en ligne de compte lorsqu'il s'agit de la productivité des employés.

**M. de Jong:** Je serais quand même curieux de voir des chiffres globaux et de voir comment l'introduction des nouvelles technologies a influé sur la productivité.

**M. MacIntosh:** Nous pouvons vous dire quel est le volume des actifs administrés par un employé, par exemple. Il reste à voir ce que vous pouvez en faire.

**M. Bérard:** Nous avons ces chiffres.

**M. MacIntosh:** Il vous faudrait tenir compte de l'inflation et d'autres facteurs. Le Comité aurait peut-être avantage à demander l'avis d'un analyste financier indépendant. Tout ce que je peux dire, c'est que ce n'est pas un sujet facile.

**M. Bérard:** Une banque qui ferait moins d'opérations sur le marché monétaire au cours d'une année connaîtrait une diminution de la productivité de ses employés, et cela n'aurait rien à voir avec l'utilisation de la technologie au niveau des consommateurs.

Nous avons donc ces chiffres, mais nous devons vous avertir qu'ils pourraient se révéler extrêmement trompeurs. Même s'ils pouvaient sembler favorables, ils seraient trompeurs.

**Le président:** Je vais demander aux témoins s'ils ne pourraient pas nous accorder encore 20 minutes. Je sais qu'ils n'aiment pas répondre aux questions au sujet. . .

**M. Bérard:** Nous n'allons pas exiger de supplément, monsieur le président.

**M. Rodriguez:** Ce sera bien la première fois.

**M. Bérard:** Il y a toujours une première fois.

**Le président:** Pas de frais pour découvert cette fois-ci. Allez-y, Simon.

**M. Rodriguez:** N'en soyez pas si sûr, monsieur le président; nous pourrions recevoir un état de compte à la fin du mois.

**M. Bérard:** Dans ce cas nous vous avertirions par lettre auparavant.

**M. de Jong:** Le président pourrait vous inviter au restaurant.

Je voudrais également revenir sur une de vos déclarations. Vous avez indiqué sans ambages qu'il n'y avait absolument aucun lien entre la dette des pays du Tiers monde et l'augmentation des frais de service. Je me fie au tableau 9, page 46, qui indique le taux de rendement de l'actif moyen. Je constate qu'il a fluctué entre l'étranger et le Canada. Au cours des dernières années, surtout à compter de 1983, le taux de rendement

[Text]

lower, which has been matched with an increase in the rate of return on the domestic assets. You come to a total that is more or less within a low of 50 to 55. I notice in 1987 it was .58. Would this not suggest as well—with the banks having problems with their foreign debts—that they are finding ways to compensate the losses and increases in service charges as part of the package to make certain the rate of return remains in that range?

• 1735

**Mr. Bérard:** There are many questions to that number. First of all, because the bank rules have been changed for the five year average on loan loss, I am wondering if the corrections were made on the previous year, because it has had a dramatic impact on increasing the return on assets.

Secondly, it is not only consumer business but all Canadian customer business. As you know, non-performing loans with Canadian borrowers have been down quite dramatically. That has contributed to increase that return to a great extent, but I do not know the number.

Third, for the existing non-performing loan, we have been blessed with lower rates of interest, so the carrying costs of those non-performing loans have been down. I do not know the exact number. I am saying you cannot pinpoint that more profit is coming from the consumer. It is coming from many different things and I have outlined only a few. I do not have the answer, but do not take for granted it is coming from consumers. It could come from something else.

**Mr. de Jong:** No, I am not suggesting it is coming from the consumer entirely. I am suggesting that the increase in service charges is part of the effort to make certain the rate of return remains within the range. I ask myself if the increase in the charges would have been as high if the banks did not have the Third World debt, and my gut feeling would be most probably not.

**Mr. MacIntosh:** Mr. de Jong, if you look at the back of the Coopers & Lybrand study, there is a comparison with 494 banks in the United States—a very large sample done by the Federal Reserve. Of those 494 I suppose maybe a few of them had Third World debt—the money centre banks in New York—but by and large all those banks had no such thing. You will find their service charges have gone up by a lot more than ours, so you cannot make that connection.

It is true there has been a big shift from foreign source income to domestic income in the last eight or ten years

[Translation]

de l'actif à l'étranger a diminué considérablement, tandis que le taux de rendement de l'actif au Canada a augmenté. Le total se situe au bas niveau de 0,50 à 0,55. En 1987, il a été de 0,58. Ce tableau ne donne-t-il pas à penser que les banques éprouvent des difficultés avec la dette étrangère et qu'elles essaient de compenser par des augmentations des frais de service en vue de s'assurer que leur taux de rendement reste à l'intérieur de ces limites?

**M. Bérard:** Il y a plusieurs choses à dire au sujet de ces chiffres. D'abord, les règles s'appliquant aux banques ont été modifiées concernant la moyenne de cinq ans pour les pertes au titre des prêts; je me demande si les corrections ont été apportées par rapport à l'année précédente; l'effet a été spectaculaire au niveau de l'augmentation du taux de rendement de l'actif.

Deuxièmement, la situation existait pour l'ensemble du marché de consommation au Canada. Comme vous le savez, les créances non productives auprès des emprunteurs canadiens ont diminué considérablement. Ce facteur a sûrement contribué à augmenter le taux de rendement, même s'il est difficile de dire exactement dans quelle mesure.

Troisièmement, toujours en ce qui concerne les créances non productives, nous avons eu le bonheur d'avoir des taux d'intérêts plus bas, de sorte que nos coûts pour assumer ces créances ont diminué. Encore là, je ne sais pas exactement de combien. Tout ce que je dis c'est qu'il est difficile de déterminer que l'augmentation des profits s'est faite aux dépens des consommateurs. Il y a eu plusieurs facteurs qui y ont contribué, et je n'en ai mentionné que quelques-uns. Je ne peux pas répondre exactement à votre question, mais je peux vous dire qu'il ne faut pas prendre pour acquis que les profits supplémentaires sont venus des consommateurs. Ils auraient pu venir d'ailleurs.

**M. de Jong:** Je ne prétends pas qu'ils soient venus uniquement des consommateurs. Je souligne simplement le fait que l'augmentation des frais de service pourraient faire partie d'un effort en vue de maintenir le taux de rendement à un certain niveau. Je me demande si l'augmentation des frais de service aurait été aussi élevée si les banques n'avaient pas eu à assumer la dette du Tiers monde. À prime abord, je me dis qu'elle ne l'aurait probablement pas été.

**M. MacIntosh:** Monsieur de Jong, je vous renvoie à la dernière partie de l'étude de Coopers & Lybrand; il y a une comparaison avec 494 banques américaines; c'est un échantillonnage très large qui a été établi par la Federal Reserve. De ces 494, quelques-unes devaient être créancières de dettes du Tiers monde, les grandes banques de New-York, mais la plupart non. Il reste que leurs frais de service ont augmenté beaucoup plus que les nôtres. Il n'y a donc pas de lien.

Il est vrai qu'il y a eu un rajustement de la tendance dans le sens d'une augmentation des revenus au Canada

[Texte]

because of one thing—the recession. The business recession had a major impact on the Canadian banks' domestic income, which is now fortunately being replaced by a business up-turn we have had for the last three or four years. That has clearly brought banking earnings back, thank goodness. If we cannot make money when times are this good, what will we do in the next recession?

**Mr. Dorin:** I would like to pursue a line Mr. McCrossan was following earlier in a little different way. You are familiar of course with the fact that this committee also examined the issue of credit card interest rates earlier. The essential conclusion was that for one reason or another people were not all that interested in shopping around. There were deals to be had. Some trust companies offered \$25 to throw out your old credit card and take your new one, with lower interest rates and all that, but there was not a lot of shopping around. In essence, there was somewhat of a rigidity in the market, which is not necessarily the fault of the institutions.

We recommended two or three things, but they were aimed basically at trying to make the market a little more competitive. One was to try to get a common calculation of interest. If people go around advertising 18% interest, and you hear that number at two or three different institutions—one is 18%, one is 20% and one is 16%—you would know it was a comparable number. I am not sure exactly where that is right now. We have been pursuing that with the Minister of Consumer and Corporate Affairs, and when he comes we may actually ask him to bootleg that in.

• 1740

What I am thinking about in this particular case is whether we need something similar—and it comes back to that minimum standard Mr. McCrossan was talking about—that once a year, and let us assume it is October 31, there could be a publication of a bank's schedule of fees; that every October 31 all the fees and all the 100-odd charges would be published. I suspect you might not actually have to make much of an effort to get publicity, because from what we have seen, on such things as mortgage rates or deposit interest rates, the newspapers pick that up, and it is very competitive. By the way, any bank you go into, you might not be able to find a schedule of the charges, but certainly the interest rates, both for borrowing and for deposits, are displayed very prominently, and often there are little boards which they change as interest rates change.

Do you not think it would be a viable proposition to have an annual listing of the fees made available? Also, as a further step, perhaps the banks could send to their

[Traduction]

au cours des 8 ou 10 dernières années, mais c'est dû principalement à un facteur, la récession. La récession, qui heureusement a fait place à une reprise au cours des trois ou quatre dernières années, a eu un effet très important sur les revenus des banques provenant du Canada. Grâce à Dieu, les banques ont pu ainsi rétablir leur situation. Si nous ne pouvons pas augmenter nos revenus quand les affaires vont bien, que ferons-nous lors de la prochaine récession?

**M. Dorin:** Je voudrais traiter du même sujet que M. McCrossan un peu plus tôt, mais d'une façon quelque peu différente. Comme vous le savez, ce comité a également examiné auparavant la question des taux d'intérêts rattachés aux cartes de crédit. Une de ses principales conclusions a été que pour une raison ou pour une autre les gens ne cherchent pas tellement à comparer les prix. Pourtant, il y avait des offres intéressantes. Des sociétés de fiducie offraient 25\$ aux gens s'ils étaient prêts à abandonner leurs cartes de crédit courantes pour adopter la leur, et elles offraient des taux d'intérêts moindre ainsi que d'autres avantages. Cependant, les gens n'en profitaient pas tellement. Il y avait une certaine rigidité dans le marché, même si ce n'était pas nécessairement la faute des institutions.

Nous avons recommandé deux ou trois mesures, destinées essentiellement à rendre le marché plus concurrentiel. Entre autres, nous avons proposé qu'il y ait une façon unique de calculer l'intérêt. Lorsque la publicité fait état d'un intérêt de 18 p. 100, les gens devraient pouvoir comparer; s'ils constataient des taux de 18, 20 et 16 p. 100 dans trois institutions différentes, ils devraient être sûrs qu'il s'agit de taux comparables. Je ne sais pas exactement où en est cette recommandation actuellement. Nous en avons fait part au ministre de la Consommation et des Corporations. Lorsqu'il comparaitra, nous lui demanderons d'accepter en douce cette recommandation.

Je me demande si nous ne pourrions pas faire la même chose dans ce cas-ci, cela revient à la norme minimum dont parlait M. McCrossan, c'est-à-dire exiger qu'au moins une fois par année, le 31 octobre, par exemple, les banques publient la liste complète de leurs frais. À ce moment-là, vous n'auriez pas autant à vous préoccuper de la publicité; nous avons constaté que pour les taux hypothécaires ou les taux d'intérêts qui s'appliquent aux dépôts, les journaux jouent ce rôle; le marché est très compétitif de cette façon. Dans les banques mêmes, il n'y a peut-être pas de liste des frais, mais les taux d'intérêts, tant pour les emprunts que pour les dépôts, sont affichés bien en vue, habituellement dans des tableaux spéciaux qui peuvent être changés rapidement.

Ne croyez-vous pas qu'il serait utile d'avoir une liste annuelle des frais? De même, les banques, une fois l'an, pourraient envoyer à leurs clients. . . non pas chaque fois

*[Text]*

customers once a year. . . Not every change. I understand the problems with that; it has to be reasonable. It might be a situation where, as a customer of the Royal Bank, I get once a year a listing of the schedule of fees that go with my particular account. That is the second step. The first step would be the annual publishing of them; make them available to the public on a common date once a year. They could change them as much as they wanted. That at least would get people sensitized. I think what has happened, at least on the interest rate side, is as people became sensitized they started shopping around. There was a demand for it. It is now made available. It is in the media, it is in the newspapers, on almost a weekly basis.

**The Chairman:** Daily almost.

**Mr. Dorin:** Perhaps we could get some common comparisons. It seems to be part of the root of the problem.

**Mr. MacIntosh:** First of all, do not forget that when you are talking about a residential mortgage, which is about \$60,000, or some horrendous number, if there is a change of 1% on \$60,000, you are talking about \$600 a year. So you are talking about big stuff.

When you talk about a car, if you are going to get into that, I think you might be interested in this ad. It happens to be a very expensive car. I am not suggesting that either bankers or MPs drive this particular car. This is a leasing advertisement from a newspaper I picked up a couple of days ago. You talk about disclosure. If you are interested in disclosure to the consumer, any ad on leasing you get anywhere in this country from anyone gives you a dollar charge per month, and I challenge you to find out what the rate of interest is on that lease. You will not. I have been trying with experts—management consulting firms—to find out what the rate of interest on an automobile lease is, and I cannot find out what it is. You are talking in this case around \$600 to \$700 a month. Let us talk about a Honda or something that is \$200 a month.

**Mr. de Jong:** You mean the Honda that bankers drive?

**Mr. MacIntosh:** That is right. Lots do.

You are talking \$200 or \$300 a month; you are talking \$2,500 a year. Our charge is \$28 a year. You are talking about a charge 100 times larger than our charges. Why do you not take an interest in the disclosure of those rates? It is a 100 times bigger than these charges are.

We could do this once a year. If you have 100 services, all the ones we list on the back of our study, and you are going to get it not only from the banks but from every other depositing financial institution, several hundred of them—130 members, but if you get specific credit unions you are going to have a big number, and there are 60 trust companies—it is going to be one big book. When it comes out on October 31, it is really going to be a hallowe'en

*[Translation]*

qu'il y a un changement. Il faut se montrer raisonnable. Cependant, le client de la Banque royale, par exemple, recevrait une fois l'an la liste des frais qui s'appliquent à son compte. Ce serait la deuxième mesure. La première consisterait à publier annuellement la liste des frais; le public saurait ce qu'il en est à une date unique au cours de l'année. Entre-temps, les banques pourraient changer leurs frais. De cette façon, les gens seraient plus conscients de la situation. Comme pour les taux d'intérêt, ils pourraient essayer de faire des comparaisons. Les gens voulaient savoir où en étaient les taux d'intérêt. Les média, les journaux sont venus à leur rescousse; ils sont maintenant publiés presque hebdomadairement.

**Le président:** Presque quotidiennement.

**M. Dorin:** Les gens pourraient faire des comparaisons utiles. Il semble que le principal problème soit là actuellement.

**M. MacIntosh:** Dans le cas des prêts hypothécaires résidentiels, ils sont de l'ordre de 60,000\$ actuellement ou même plus élevés, un changement de 1 p. 100 peut représenter 600\$ par année. Les enjeux sont donc élevés.

Pour ce qui est des autos, si vous voulez que nous en parlions, vous serez peut-être intéressés par cette annonce. Elle décrit une auto très chère. Je ne veux pas donner l'impression que les banquiers ou les députés ont tendance à conduire ce genre d'autos. C'est une annonce de location à long terme d'autos que j'ai vu dans un journal il y a quelques jours. Vous parliez de la divulgation de l'information. Si vous vous y intéressez, je vous signale que les annonces de location à long terme au pays mentionnent toujours le montant mensuel à payer, mais je vous mets au défi d'essayer de voir quel est le taux d'intérêt sur cette opération. Vous n'y arriverez pas. J'ai eu recours à des experts, à des entreprises d'experts-conseils en gestion, pour essayer de voir quel était le taux d'intérêt sur la location à long terme des automobiles, mais je n'ai eu aucun succès. Dans ce cas, le montant mensuel est de 600\$ à 700\$. Prenons une Honda ou une auto semblable pour un montant de 200\$ par mois.

**M. de Jong:** Vous voulez parler de la Honda que conduisent les banquiers?

**M. MacIntosh:** Il y en a beaucoup.

Des montants de 200\$ ou 300\$ par mois donnent 2,500\$ par année. Nos frais sont de 28\$ par année. Dans l'exemple que je vous ai cité, les frais sont 100 fois plus élevés que les nôtres. Pourquoi ne vous intéressez-vous pas à la divulgation de l'information à ce niveau? Les frais sont 100 fois plus élevés que les nôtres.

Nous pourrions publier une liste annuelle. Nous avons 100 services, tous ceux que nous indiquons à la fin de notre étude. Et il n'y a pas que les banques, il y a toutes les autres institutions financières de dépôt, il y en a des centaines, nous avons 130 membres, mais il faut compter avec les coopératives de crédit qui sont fort nombreuses, il y en a en outre 60 sociétés de fiducie. Tout cela risque de faire beaucoup. Vous pourriez vous retrouver avec un

[Texte]

prize, I will tell you. You are going to have information pollution such as you would never imagine. That is not information to the consumer. If you give him a telephone book of information, he does not know anything.

• 1745

If you want to do that sort of thing, we have offered you a package of 14 services—and this was carefully looked at by the banks, and Dr. Thomas saw it too; that package of 14 services for a normal, ordinary family—and I imagine we could produce that kind of data from time to time, say once a year. But I will tell you this. You are going to have the trust companies here; ask them. They did not want to produce the data we produced. They did not want to produce the data. Neither did the credit unions. Mrs. Plamondon told you she could not get data from a lot of credit unions. Well, too bad.

Let me mention something else. You are going to have the Minister of Consumer and Corporate Affairs here. If I may be so bold as to suggest a question you might ask him, he has just given us the form they going to put out, which emerged from your discussions about credit card rates. Well, he does not have credit unions on it. Why is that? The Civil Service Co-op, right here in Ottawa, has MasterCard, which charges 18.9%. It is not on here. They are not required to be on here. Why is that? Is it because the guys who write the regulations are in the co-op and they do not want to put it down? Why do you not deal with that? If you are going to start coming at us for service charges and we are going to get from the Department of Consumer and Corporate Affairs what we have here, where we end up publishing our numbers and they end up publishing nothing, why is that?

**The Chairman:** You know perfectly well, Mr. MacIntosh, the credit unions are emanations of the provinces and some of the trust companies are provincial. The banks are all federal, and the federal trust companies will be regulated in the "Fin II" bill with the same clause and with the same wording as in the Bank Act when the Fin II bill comes forward. So what we are looking at is regulations that are appropriate to federal deposit-taking institutions. What provinces do with their deposit-taking institutions is another matter; but by and large they are pretty small potatoes.

**Ms de Laurentiis:** Mr. Chairman, I would like to add one point to Mr. Dorin's question about annual notification. I think one of the problems with publishing a basket of services, or indeed the whole schedule of 00-and-some-odd, is that there would be information pollution, because different people with different life cycles will use a different basket. If you are a student, you

[Traduction]

prix pour l'Halloween le 31 octobre. Vous aurez un excès d'information comme vous n'en avez jamais eu auparavant. Le consommateur quant à lui ne sera pas plus avancé. Il ne saura pas s'y retrouver dans cet annuaire téléphonique.

Si la chose vous intéresse, nous vous avons offert un panier de 14 services, il a été préparé soigneusement par les banques, et M. Thomas a eu l'occasion de l'examiner; un panier de 14 services destinés à une famille normale, ordinaire, je suppose que nous pouvons vous donner l'information que vous désirez relativement à ce panier, de façon régulière, une fois l'an, par exemple. Je vous mets en garde cependant. Vous entendrez les sociétés de fiducie. Posez-leur la question. Elles n'ont pas voulu fournir les données que nous avons fournies, pas plus que les coopératives de crédit. M<sup>me</sup> Plamondon vous a indiqué qu'elle avait été dans l'impossibilité d'obtenir les données de beaucoup de coopératives de crédit. C'est malheureux.

Autre chose. Vous entendrez également le ministre de la Consommation et des Corporations. Je me permets de vous suggérer de lui poser la question. Il vient de nous remettre le formulaire que le ministère a l'intention de faire circuler, à la suite des discussions que nous avons eues au sujet des taux des cartes de crédit. Eh bien, les coopératives de crédit n'y figurent pas. Pourquoi? La Coopérative de crédit du Service civil, ici même à Ottawa, offre MasterCard, qui comporte un taux de 18.9 p. 100. Elle ne figure pas sur le formulaire. Est-ce parce que les personnes qui ont préparé les règlements appartiennent elles-mêmes à la coopérative et veulent la protéger? Pourquoi ne vous intéressez-vous pas à cette situation? Si vous voulez nous créer des obligations relativement à nos frais de services, si le ministère de la Consommation et des Corporations veut nous imposer ce qu'il nous impose ici, pourquoi n'en est-il pas de même pour ces autres institutions?

**Le président:** Vous savez très bien, monsieur MacIntosh, que les coopératives de crédit sont des créatures des provinces, de même que certaines sociétés de fiducie. Les banques relèvent toutes du gouvernement fédéral, et les sociétés de fiducie fédérales seront régies au moment opportun par le projet de loi financier numéro 2 selon exactement les mêmes conditions que celles qui se trouvent dans la Loi sur les banques. Nous recherchons donc une réglementation qui s'applique aux institutions fédérales de dépôt de façon générale. Ce que font les provinces avec leurs institutions de dépôt les concerne; de toute façon, ces institutions ne font guère le poids.

**Mme de Laurentiis:** Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose au sujet du point de M. Dorin relativement à la publication d'une liste annuelle. Qu'il s'agisse d'un panier de services ou des quelque 100 services, il y aurait un risque d'inondation par l'information. Les gens n'ont pas tous le même mode de vie et ils n'ont pas tous besoin du même panier. Les

[Text]

are going to use different services from if you are a senior citizen, and so on.

The kind of information we would think would be very useful—and the Minister of Consumer and Corporate Affairs might consider publishing this, or we could as well—is advice on how to shop for a basket. Indeed, some of the banks have already done that. The suggestion is that you look at the kind of services you need. What is it you want in services from a financial institution? Make a list of those services and then shop—

**The Chairman:** Those are listed in the regulations, are they not? Regulation 3.(1) sets out a list of 10 services or so that—

**Ms de Laurentiis:** Not necessarily.

**The Chairman:** —are right in the regulations.

**Ms de Laurentiis:** But those services may not necessarily be the ones that—

**The Chairman:** They may not be up to date enough, but there is a list of services in the regulations right now. I quite agree with you they may not be sufficient or may not be accurate enough. But would you have any objection to changing the regulations, putting in a list of services more appropriate than are in the present regulations? And would you perhaps give us a list of what you think are more appropriate than the regulations that are required to be disclosed?

**Ms de Laurentiis:** Mr. Chairman, I think that is the point. It is difficult to develop a list that is appropriate for a consumer to shop intelligently for the services that particular consumer needs. It is only the individual who can determine what it is that he or she wants. So the kind of consumer advice that is really useful—

**Mr. Dorin:** I agree with you exactly. But what you are saying is almost in agreement with what I am suggesting. I think the suggestion about advice on how to choose your account makes good sense. Since you have all these other booklets, maybe there is one in there. I do not know.

• 1750

**Ms de Laurentiis:** There is one.

**Mr. Dorin:** In fact, some banks have suggested they are going to provide that kind of advice. That makes good sense. The problem is the comparative data. I know what you are talking about, information pollution. We see it around here all the time. You are absolutely right, the average consumer is not going to go through a telephone book of information, but there are a few people that will from time to time. And if you provide some kind of—this telephone book, if you like—there may be an odd journalist, maybe the one or two that are not unintelligent that you spoke of earlier, or there may be somebody whose is at a university, there may be somebody in government, there may be other people, for a variety of reasons, that will make suggestions. The Consumers'

[Translation]

étudiants, par exemple, n'ont pas besoin des mêmes services que les personnes âgées.

Nous pourrions essayer de dire aux gens, le ministre de la Consommation et des Corporations pourrait nous demander de publier quelque chose à ce sujet, nous serions certainement d'accord, comment ils doivent s'y prendre pour trouver un panier de services. Il y a déjà des banques qui ont fait quelque chose en ce sens. Il s'agit de conseiller les gens sur ce qu'ils doivent rechercher. Quels services veulent-ils d'une institution financière? Ils peuvent arrêter leur choix et ensuite essayer de comparer. . .

**Le président:** Les services en cause ne sont-ils pas déjà prévus dans les règlements? Le règlement 3.(1) énumère une dizaine de services. . .

**Mme de Laurentiis:** Pas nécessairement.

**Le président:** . . . qui se trouvent dans les règlements.

**Mme de Laurentiis:** Ces services cependant ne sont pas nécessairement ceux. . .

**Le président:** La liste n'est peut-être pas suffisamment à jour, mais elle se trouve déjà dans les règlements. Il se peut qu'elle ne soit pas adéquate. Seriez-vous d'accord pour que les règlements soient modifiés et que la liste de ces services soit mise à jour? Seriez-vous prêts à nous donner votre propre liste des services qui selon vous devraient être soumis aux conditions de divulgation dans les règlements?

**Mme de Laurentiis:** Le problème est justement là, monsieur le président. Il est difficile d'établir une liste qui permette au consommateur de comparer intelligemment les possibilités qui s'offrent à lui. Ce n'est que le consommateur qui peut décider selon ce dont il a besoin. Donc, l'information qui est vraiment utile dans ce cas. . .

**M. Dorin:** Je suis parfaitement d'accord avec vous. Nous disons à peu près la même chose. Des conseils sur la façon de choisir un compte sont parfaitement opportuns. Il y a peut-être de ces petites brochures qui en donnent.

**Mme de Laurentiis:** Il y en a une.

**M. Dorin:** En fait, certains banquiers ont laissé entendre qu'ils offriraient ce genre de conseil. C'est logique. Ce sont les données comparatives qui posent le problème. Je sais ce que vous voulez dire par un excès d'information. Nous connaissons cela souvent ici. Vous avez tout à fait raison, le consommateur ordinaire ne va pas consulter une brique de renseignements, mais cela pourrait intéresser d'autres personnes. Si ce genre d'annuaire existait, il pourrait y avoir des suggestions de la part d'un journaliste, un des plus intelligents dont vous avez parlé plus tôt, ou d'un universitaire, ou d'un fonctionnaire ou d'autres personnes. L'Association des consommateurs pourrait conseiller sa clientèle, comme l'Association des personnes âgées qui pourrait indiquer les

## [Texte]

Association might, the seniors' association might say, If you are a normal senior, you should be looking for A,B,C,D and E. And they might make some suggestions. I guess all I am saying is simply that if there was, on an annual basis. . . I am not requiring a great expense here. I am sure every bank has a list of its fees somewhere in somebody's drawer and if it were filed on a single date with somebody so that it would be available, I suspect we would start to see a greater dissemination of the information and then the consumer would read some articles about how to shop around. There are all kinds of books by governments and by newspapers and by consumer advocate groups and all those kinds of people, plus associations like yours, and they could advise people to look at these fees, etc. I think the marketplace would take care of itself without us having to get into the business of telling you what to do, which I certainly do not want to do. That is all.

**Ms de Laurentiis:** We are about to come out with something. I guess in about three months' time the association will publish a book called Basic Banking, which will attempt to deal with some of the basics of what you should look for if you are opening an account, what sort of account might you want.

**Mr. Dorin:** In fairness to you, I will say this: I am not supportive of regulating fees, because you cannot. I am the only accountant on the committee, I think, but I know when you talk about how you cannot figure out what it costs to offer these various services, I am absolutely aware of that. I have run into a number of businesses and you cannot figure out exactly what it costs to do a particular thing when you get a mix of the kind of nature you have. There is just no way to attach or attract the costs that are associated with a particular good, but if we can get a little more formalized disclosure somehow. . . You do not have to do it. Somebody else, I suspect, will take that out to the public and suggest where people should shop.

**Mr. Rodriguez:** I just wondered if you could just explain this chart 8 to me. It sort of caught my interest. I see a graph there, the non-interest expense and the revenue retail and corporate service charges. In the background paper, Dr. Thomas' paper, page 41, table 6, I presume those figures that are there under Income Service Charges and Non-Interest Expenses. If we start in 1982, \$494; 1987, \$1,083. Is that what that retail service charges down at the bottom reflect, that figure?

**Mr. MacIntosh:** That includes the corporate, Mr. Rodriguez. The \$1,083 income service charges is the \$1,083 and for 1987 is the upper line, the solid line there.

**Mr. Rodriguez:** All right. I am with you. I look down at the Non-Interest Expense. In 1982 it was \$5,813 to \$8,028. It just seems to me that is eight times bigger, but when I look at this rough graph, it is distorted and gives the impression it is much bigger on the—

## [Traduction]

chapitres pertinents à ce groupe. Je dis donc simplement que si l'on publiait un relevé annuel. . . Cela n'entraînerait pas de grandes dépenses. Je suis sûr que chaque banque a une liste de ses frais quelque part dans un tiroir et si elle était publiée une fois par année, je suis sûr qu'il y aurait une plus grande diffusion d'information et que le consommateur se renseignerait alors sur la façon de magasiner. Le gouvernement, les journaux, les groupes de consommateurs et d'autres publient toutes sortes de dépliants sur le sujet, comme les associations comme la vôtre, et on pourrait y suggérer aux gens de tenir compte de ces frais etc. Les forces du marché régleraient elles-mêmes le problème sans que nous ayons à vous imposer quoi que ce soit, ce qui ne me sourit pas du tout. C'est tout.

**Mme de Laurentiis:** Nous allons avoir quelque chose bientôt. Dans trois mois environ, l'Association publiera une brochure intitulée *Basic Banking* qui inclura les éléments dont il faut tenir compte lorsque l'on veut ouvrir un compte.

**M. Dorin:** En toute justice envers vous, je dirai ceci: je ne suis pas favorable à une réglementation des frais parce que c'est impossible. Je suis le seul comptable au Comité, je pense, et je suis absolument conscient du fait que vous ne pouvez pas quantifier les coûts de ces différents services, comme vous le dites. J'ai fait partie de différentes entreprises et je sais que l'on ne peut pas déterminer les coûts de tel ou tel service lorsqu'ils sont aussi variés que les vôtres. C'est impossible à faire de façon précise, mais si l'on pouvait divulguer ces données plus régulièrement. . . Vous n'avez pas à le faire. Je suppose que quelqu'un d'autre en informera la population et lui indiquera les endroits les plus avantageux.

**M. Rodriguez:** Je me demandais si vous pouvions m'expliquer ce tableau 8. Il a attiré mon attention. On y indique les frais autres que d'intérêt et les revenus-frais d'administration, services aux particuliers et aux entreprises. Je suppose que cela se rapporte aux chiffres du tableau 6 à la page 41 du document de M. Thomas portant sur les revenus-frais d'administration et les frais autres que les intérêts. Si on commence en 1982, c'est 494\$; 1987, 1,083\$. C'est ce que reflète le chiffre au bas de la page, les frais bancaires personnels?

**M. MacIntosh:** Cela comprend les services aux entreprises, monsieur Rodriguez. Le revenu des frais d'administration s'établit à 1,083\$ et pour 1987, c'est la ligne continue.

**M. Rodriguez:** Très bien. Je vous suis. Donc, si je regarde les frais autres que les intérêts, ils étaient de 5,813\$ à 8,028\$ en 1982. Il me semble que c'est huit fois plus, mais ce tableau donne l'impression que c'est beaucoup plus, du côté. . .

[Text]

[Translation]

• 1755

**Mr. Bérard:** I would personally like to answer that. Table 6 on page 41 is talking about the total big five. Being the sixth largest bank in this country, I would like to mention that there happens to be six large banks in Canada, not five. That is the reason why you do not have the exact figure.

**Mr. MacIntosh:** I should explain, Mr. Chairman, I never talk about big five, only big six.

**Mr. Bérard:** If you had the right national number you would probably be more in line with the chart.

**The Chairman:** This is the schedule A big six, is it?

**Mr. MacIntosh:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** I presume the line is inflation-free, that the inflation factor has been taken out.

**Mr. MacIntosh:** No, the inflationary factor is in all these numbers. The upper number, non-interest expense, has gone from roughly \$3 billion to pushing \$9 billion. It has gone up because of the base it begins from. The percentage rate of change may be more or less the same, but one is beginning from \$3 billion and the other began from, it looks like, about \$500 million.

**Mrs. Collins:** This afternoon we have been giving you some ideas of things we think you might be able to do to help consumers. I just have another idea of getting into the 21st century.

It would be developing a software program, which basically you could then make available to your member banks and to other consumer associations available through computer networks, that would guide a customer when he wants to open a bank account. It would lead him through all the questions, such as what he wants to do with it, and give him an idea of the costs, what the options would be for the particular bank or for the big six banks.

These days—and I know my kids are also computer literate—they are the people we need to be going after to make them more aware of these kinds of consumer issues and I just would make that suggestion to you.

**Mr. MacIntosh:** I think you are exactly right about the way things are going and to tell you the truth it is going this way already, but things have been moving so fast. One of the banks already has its service charge data base on line. The teller has it so if she wants to look up the charges, she can.

This is 1988. If you want to say down the road, five, ten years from now, my guess is the next stage will be a self-help video where you can look up charges in a branch. You are asking an institution a lot to put the other guys charges up. Do not forget, the way the kids are going they will be able to inquire into systems anyway, but you are quite right that it is going in an automated direction.

**M. Bérard:** Permettez-moi de répondre à cette question. Le tableau 6 de la page 41 porte sur l'ensemble des cinq plus grandes banques. Puisque je représente la sixième banque au pays, j'aimerais signaler en passant qu'il y a six grandes banques au Canada, et non pas cinq. C'est la raison pour laquelle vous n'avez pas les chiffres exacts.

**M. MacIntosh:** Je précise, monsieur le président, que je ne parle jamais des cinq grands, seulement des six grands.

**M. Bérard:** Si vous aviez le chiffre exact à l'échelle nationale, il se rapprocherait du tableau.

**Le président:** Il s'agit des six grandes banques de l'Annexe A?

**M. MacIntosh:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Je suppose que l'inflation a été déduite de ces données.

**M. MacIntosh:** Non, ces chiffres comprennent tous l'inflation. Le chiffre des dépenses autres que les intérêts est passé d'environ 3 milliards de dollars à presque 9 milliards de dollars. Il a progressé ainsi à cause de son point de départ. Le pourcentage de variation est peut-être à peu près le même, mais on parle ici de 3 milliards de dollars alors que dans l'autre cas, c'était 500 millions de dollars.

**Mme Collins:** Cet après-midi, nous vous avons fait des suggestions sur la façon d'aider les consommateurs. J'ai une autre idée à vous soumettre qui tient compte du fait que le 21<sup>e</sup> siècle approche.

Il s'agirait d'élaborer un logiciel que pourraient ensuite utiliser les banques qui sont membres de votre association et d'autres associations de consommateurs pour aider le client qui souhaite ouvrir un compte de banque. Ce logiciel répondrait à toutes ces questions, comme ce qu'il veut en faire, quels sont les frais et quelles sont les options dans une banque en particulier ou dans les six grandes banques.

Je sais que mes enfants savent tous se servir d'un ordinateur et ce sont eux maintenant les consommateurs qu'il faut sensibiliser à ce genre de question. C'est donc la suggestion que j'aurais à vous faire.

**M. MacIntosh:** Vous avez tout à fait raison de dire que c'est ce vers quoi nous nous orientons, et en fait, nous avons déjà emprunté cette voie, mais tout évolue si vite. Une de nos banques a déjà mis sur ordinateur ses frais d'administration. La caissière peut donc facilement les consulter sur son terminal.

Nous sommes en 1988. Si l'on songe à l'avenir, à dans 5 ou 10 ans, je crois que l'étape suivante sera une bande magnétoscopique permettant aux clients de se renseigner sur les frais de toute succursale. C'est beaucoup demander à une banque que d'afficher les frais de ses concurrents. N'oubliez pas qu'au rythme où vont les choses, les adultes de demain sauront de toute façon se servir d'ordinateurs, mais vous avez tout à fait raison de dire qu'on se dirige vers l'automatisation.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** I have another request for information and it has to do with the definition of "minimum daily balance on daily interest accounts". It relates to an article that I believe was in last Saturday's or Sunday's issue of *The Toronto Star*—it might have been a week before that—that dealt with the CIBC, but I want to find out industry practices.

The particular instance involved someone who used an ATM and who put in a request for withdrawal of cash as the first transaction and then put in a deposit as a second transaction.

My understanding of what a minimum daily balance was, was the balance at the end of the day. Is that not the common definition by banks now? Are people actually saying that if you go to an ATM the minimum balance is the minimum at any moment, in which case you should always process a deposit before a withdrawal?

This particular individual—and it was cited in the paper—fell below the \$200 minimum monthly because he or she processed the withdrawal immediately before punching in the deposit. If that is the case, it sounds ludicrous, and I would like to know what the banking industry standards are for minimum daily balance.

**Mr. Bérard:** I can speak for the National Bank of Canada. We are smart but not that smart. It would be the balance at the end of the day.

**Mr. McCrossan:** What is the definition of "minimum daily balance"?

**Mr. MacIntosh:** We certainly cannot answer that now, but I will find out the answer and let you know.

**Mr. McCrossan:** We will file the request for information.

• 1800

**Mr. de Jong:** My question is: What did the Canadian Bankers' Association get out of today's hearings as well as its monitoring of the hearings yesterday?

Remember that banks in many ways play a special role in peoples' lives. It is not just like an ordinary business. I cannot think of any other business that controls my money or that has my money in its safekeeping and can dip into my account to collect its bills. Normally, with most businesses, if I use their services, they send me a bill or they ask cash up front.

It is a special relationship that I have with my bank, and the bank has a special relationship with me. My mortgage is in their hands. When I was a small business person, the loans I took out to operate my restaurant were so controlled by the bank.

It is obvious as well that from the mail we have received... Certainly I have, in terms of my constituents,

[Traduction]

**M. McCrossan:** J'ai une autre question au sujet de la définition de «solde quotidien minimum des comptes à intérêt quotidien»? Elle se rapporte à un article du *Toronto Star* de samedi ou dimanche dernier, ou une semaine auparavant, qui portait sur la CIBC, mais j'aimerais savoir quelle est la pratique à l'échelle de l'industrie.

Dans ce cas particulier, quelqu'un avait effectué un retrait d'argent à un guichet automatique en premier lieu, et avait effectué ensuite un dépôt.

Je croyais que le solde quotidien minimum était le solde à la fin de la journée. N'est-ce pas la définition de la plupart des banques à l'heure actuelle? Y a-t-il des banques qui estiment que ce solde est le minimum n'importe quand, et qu'il faudrait toujours effectuer un dépôt avant un retrait à un guichet automatique?

Le solde de la personne dont parlait ce journal était tombé en-deçà du minimum mensuel de 200\$ parce qu'elle avait effectué son retrait juste avant d'entrer son dépôt. Si tel est le cas, c'est absurde et j'aimerais savoir quelles sont les normes du secteur bancaire relativement au solde quotidien minimum.

**M. Bérard:** Je peux parler au nom de la Banque nationale du Canada. Nous sommes brillants mais pas autant que cela. Pour nous, c'est le solde à la fin de la journée.

**M. McCrossan:** Quelle est la définition de «solde quotidien minimum»?

**M. MacIntosh:** Nous ne pouvons certainement pas répondre à cette question au pied levé, mais je vous transmettrai la réponse.

**M. McCrossan:** Nous ferons une demande de renseignement.

**M. de Jong:** J'aimerais simplement savoir ce que l'audience d'aujourd'hui et celle d'hier ont apporté à l'Association des banquiers canadiens?

N'oubliez pas que les banques occupent une place unique dans la vie de la population. Elles se distinguent des autres entreprises. Pour autant que je sache, il n'y en a pas d'autres qui contrôlent mon argent ou qui l'aient en dépôt et puissent aller y puiser pour payer ses comptes. D'habitude, si j'ai recours aux services d'une entreprise, elle m'envoie sa facture ou me demande de payer tout de suite.

J'entretiens donc une relation très spéciale avec ma banque, et la banque avec moi. Mon hypothèque est entre ses mains. Lorsque j'étais petit entrepreneur, c'était aussi la banque qui exerçait un contrôle sur les prêts qui m'étaient consentis pour faire fonctionner mon restaurant.

Il est aussi évident d'après les lettres que nous avons reçues... Du moins, j'ai reçu de nombreuses plaintes de

[Text]

received many complaints; most of them, I must say, are not really from consumers, but from small business people. I think it is a whole other kettle of fish we sometimes should look at, these concerns that small business people have.

Is it not apparent to you that something is not quite right or that some things have to be done by the banks themselves to correct what many people perceive to be a very unfair situation?

**Mr. MacIntosh:** You ask what we got out of it. I would think banks... Let us say it has been a great consciousness-raising experience for the industry—

**Mr. de Jong:** That is a good 1960s term.

**Mr. MacIntosh:** —to be hearing from you and from the media on these issues. I would just want to assure you, Mr. de Jong, Mr. Chairman and all the members, that in my opinion the banks are concerned to see that the public is satisfied and the customers are satisfied. I think they are working to improve the situation.

**The Chairman:** With that, we are going to adjourn. I want to thank the Canadian Bankers' Association for being here today. Our meeting tomorrow is at 10 a.m. in this room, where we have the Trust Companies Association of Canada and the Bank of Montreal.

The meeting is adjourned.

[Translation]

mes électeurs, non pas surtout de consommateurs, mais de petits entrepreneurs. C'est un tout autre domaine sur lequel il faudrait également se pencher, celui de la petite entreprise.

Ne vous apparaît-il pas que quelque chose cloche ou que les banques doivent prendre elles-mêmes des mesures pour corriger ce qui semble à bien des gens une situation très injuste?

**M. MacIntosh:** Vous demandez ce que nous ont apporté ces séances. Disons que nous avons été grandement sensibilisés aux problèmes...

**M. de Jong:** C'est une bonne expression des années 1960.

**M. MacIntosh:** ... par vos interventions et celles de la presse sur le sujet. Je tiens seulement à vous assurer, monsieur de Jong, monsieur le président et messieurs et mesdames les membres du Comité, qu'à mon avis, les banques souhaitent que leurs clients soient satisfaits. À mon avis, elles travaillent à améliorer la situation.

**Le président:** Sur ce, nous allons lever la séance. Je tiens à remercier l'Association des banquiers canadiens d'être venue aujourd'hui. Nous nous réunissons demain à 10 heures dans cette salle et nous accueillerons l'Association des compagnies de fiducie du Canada et la Banque de Montréal.

La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Canadian Bankers' Association:*

André Bérard, President, National Bank of Canada,  
and Chairman of the Board, Canadian Bankers'  
Association;

Robert M. MacIntosh, President;

Joanne de Laurentiis, Vice-President and Director,  
Public Affairs;

Bradley Crawford, Legal Counsel, McCarthy &  
McCarthy.

#### TÉMOINS

*De l'Association des banquiers canadiens:*

André Bérard, président, Banque nationale du Canada,  
et président du conseil d'administration de  
l'Association des banquiers canadiens;

Robert M. MacIntosh, président;

Joanne de Laurentiis, vice-présidente et directeur,  
Affaires publiques;

Maître Bradley Crawford, conseiller juridique,  
McCarthy & McCarthy.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 152

Thursday, April 14, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 152

Le jeudi 14 avril 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

---

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

---

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

---

WITNESSES:

(See back cover)

---

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

---

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 14, 1988  
(229)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 10:04 o'clock a.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan and Aileen Nicholson.

*Acting Member present:* John Parry for Simon de Jong.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Witnesses: From the Trust Companies Association of Canada:* John Evans, President. *From the Bank of Montreal:* Matthew W. Barrett, President and Chief Operating Officer.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (See *Minutes of Proceedings and Evidence*, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.)

John Evans from the Trust Companies Association of Canada made an opening statement and answered questions.

At 11:06 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:09 o'clock a.m., the sitting was resumed.

Matthew W. Barrett from the Bank of Montreal made an opening statement and answered questions.

At 12:34 o'clock p.m., the Committee adjourned to the all of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 14 AVRIL 1988  
(229)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 10 h 04, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Murray Dorin, Robert E.J. Layton, W. Paul McCrossan et Aileen Nicholson.

*Membre suppléant présent:* John Parry remplace Simon de Jong.

*Aussi présent:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Témoins:* De l'Association des sociétés de fiducie du Canada: John Evans, président. *De la Banque de Montréal:* Matthew W. Barrett, président et chef des opérations.

En vertu du mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels. (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

John Evans, de l'Association des sociétés de fiducie du Canada, fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 11 h 06, le Comité suspend les travaux.

À 11 h 09, le Comité reprend les travaux.

Matthew W. Barrett, de la Banque de Montréal, fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 12 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, April 14, 1988

• 1004

**The Chairman:** We are carrying on with our hearings under Standing Order 96.(2) in relation to charges for personal financial services levied by banks and other intermediaries.

We have this morning for the Trust Companies Association of Canada, John Evans, the former chairman of this committee.

**Mr. John Evans (President, Trust Companies Association of Canada):** Do you not wish that you were like the Ontario Finance committee? They had their proceedings televised.

• 1005

**The Chairman:** Oh, well, we are not just glory seekers like they are down there.

**Mr. Evans:** I will not touch that one.

**The Chairman:** Mr. Evans, we have your brief. You are going to give us a quick outline of that, and then we would like to get on to some questions.

**Mr. Evans:** Thank you very much, Mr. Chairman. It is a pleasure for me to appear before the committee.

We have prepared a brief that is relatively short—it deals with a relatively specific number of issues—to which an executive summary is attached. I would propose to read to you the executive summary, make a few additional comments beyond that, and then open myself up to questioning during the time you have remaining.

The Trust Companies Association represents most of the large trust companies, except for Canada Trust, and it represents many of the smaller trust companies operating in this country. Of course we are pleased to participate in the investigation of financial service charges that is being undertaken by the House of Commons Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

The Canadian consumer has benefited from an increasing variety of services and unparalleled convenience over the last several years as a result of aggressive competition in the financial services sector. Consumers also have the protection of extended deposit insurance since 1980 and strengthened supervision of their financial institutions by newly structured regulatory bodies both at the federal and the provincial level.

There are, however, costs associated with providing the advantages enjoyed by today's consumer of financial services, and these costs are increasing. We believe,

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 14 avril 1988

**Le président:** Nous reprenons nos audiences conformément à l'article 96.(2) du Règlement. Celles-ci portent sur les frais reliés aux services financiers personnels imposés par les banques et autres intermédiaires.

Notre témoin ce matin est M. John Evans, de l'Association des compagnies de fiducie du Canada. M. John Evans est l'ancien président de ce Comité.

**M. John Evans (président, Association des compagnies de fiducie du Canada):** N'aimeriez-vous pas que ce Comité fonctionne comme le Comité des finances de l'Ontario, dont les audiences sont télévisées?

**Le président:** Nous ne recherchons pas la gloire comme à Toronto.

**M. Evans:** Il vaut mieux que je n'intervienne pas.

**Le président:** Monsieur Evans, nous avons reçu votre mémoire. Vous pourriez nous en donner les points saillants, après quoi nous pourrions passer aux questions.

**M. Evans:** Merci, monsieur le président. Je suis heureux de pouvoir comparaître devant le Comité.

Nous avons préparé un mémoire relativement court, qui porte sur différentes questions bien précises. Nous en faisons la synthèse au début du document. J'aimerais vous lire cette synthèse, faire quelques commentaires supplémentaires, pour répondre ensuite aux questions.

L'Association des compagnies de fiducie du Canada, qui représente la plupart des grandes compagnies de fiducie actives au Canada, à l'exception de Canada Trust et nombre des petites, est heureuse de participer à l'enquête sur les frais de services financiers entreprise par le Comité permanent des finances et des affaires économiques de la Chambre des communes du Canada.

Le consommateur canadien a bénéficié ces dernières années d'un choix croissant de services et de commodités sans pareilles, grâce à la vive concurrence observée dans le secteur des services financiers. Il bénéficie également de la protection d'un système étendu d'assurance-dépôt depuis 1980 et de la surveillance renforcée exercée sur les institutions financières par les organismes réglementaire récemment réorganisés.

Les avantages dont bénéficie actuellement le consommateur de services financiers ont cependant un coût, et ce coût augmente. Nous estimons par conséquent

[Texte]

therefore, that the issue before the committee has four essential aspects, and we have addressed these in our response.

First of all, fees for financial services rendered are warranted because costs must be recovered. User-pay pricing, where the consumer pays only for those services actually used by the consumer, is more equitable, we believe, than is cross-subsidization, where all consumers pay indirectly for services they may or may not use.

Second, the high level of competition within the financial industry has ensured that the prices of services are not excessive. Service charge revenues have certainly increased over the last few years, but this is a result of an increase in the number of consumers and the number of services provided; in other words, an increase in volume.

Service charge revenues for the trust industry as a percent of total trust company revenues have not increased over the last few years.

Third, full disclosure to consumers, in our view, is simply good business practice. Trust companies provide more information than is required of them now by law, and they attempt to outdo their competition in this regard.

As part of our brief I include appendix C, which will give you the kind of disclosure information made available by five of the largest members of the Trust Companies Association. You will see that this information is made available at the branch level. It is available to all consumers, and it has been available in this form for quite some time. You will see that it lists all the various types of services and it gives the explicit charge associated with the service for the consumer's benefit.

Fourth and finally, the question of inadequate information, whether real or a perceived problem, presents a competitive opportunity for all members of the financial industry. The trust industry, which has been outperforming other members of the financial industry by being, we believe, more innovative and responsive than its competitors, will continue to address new and better ways of providing information to consumers.

To carry on one step further, it is important that I point out a very great concern that we have and a very great concern that should be a concern of this committee. That is that our premise has been and will continue to be that the best solution to this type of a problem that you have identified and to other problems a consumer faces in the marketplace is effective and efficient competition. We are very concerned that the draft legislation now before the public—especially in the case of trust and loans legislation, but we understand also with regard to banks and life insurance companies and co-operatives later—

[Traduction]

que la question qu'examine le Comité a quatre grandes dimensions, que nous avons traitées dans notre exposé.

Tout d'abord, les frais facturés pour les services financiers rendus sont justifiés parce qu'il faut en recouvrer le coût. La facturation de l'utilisateur, qui permet au consommateur de ne payer que les services qu'il utilise vraiment est plus équitable que l'interfinancement, où tous les consommateurs paient indirectement des services qu'ils n'utilisent pas nécessairement.

Deuxièmement, la forte concurrence qui règne dans le secteur financier permet de maintenir le prix des services à un niveau raisonnable. Le produit des frais de services a augmenté depuis quelques années en raison de l'accroissement du nombre de consommateurs et du nombre de services fournis. On a donc assisté à une augmentation du volume.

Le produit des frais de services n'a toutefois pas augmenté en proportion de l'ensemble des recettes.

Troisièmement, une information complète du consommateur est tout simplement conforme à une bonne politique commerciale. Les compagnies de fiducie communiquent plus de renseignements qu'elles ne sont tenues de le faire et s'efforcent de surpasser leurs concurrents à cet égard.

À l'annexe C de notre mémoire, nous vous donnons les renseignements mis à la disposition des clients par cinq des membres les plus importants de l'Association des compagnies de fiducie. Vous vous rendrez compte que ces renseignements sont disponibles dans les succursales, à tous les consommateurs, et que cette information est disponible depuis pas mal de temps déjà sous cette forme. Vous verrez également la liste de tous les différents services et des précisions quant aux frais de ceux-ci.

Pour terminer, quatrième, la question de l'information insuffisante, qu'il s'agisse d'un problème réel ou perçu, offre une possibilité de concurrence à tous les membres de l'industrie financière. Le secteur des compagnies de fiducie, qui a mieux réussi que ses concurrents en se montrant plus innovateur, en s'adaptant mieux à la situation, continuera de rechercher des moyens nouveaux et améliorés de renseigner le consommateur.

J'irai même plus loin en abordant une préoccupation qui est la nôtre et qui devrait également être celle du Comité: nous estimons et nous avons d'ailleurs toujours estimé que la meilleure solution au problème que vous avez identifié et à d'autres problèmes que rencontre le consommateur sur le marché est de prévoir une concurrence effective et efficace. Or, nous nous préoccupons du fait que le projet de loi à l'étude comprend des dispositions qui porteront atteinte de façon importante à la concurrence, spécialement dans le cas de la Loi portant sur les compagnies de fiducie et de prêt, et,

[Text]

contains some provisions that we believe will severely damage the competitive environment in this country.

I think, Mr. Chairman, you know to what I am referring. I am referring to the commercial links and ownership concept included in that legislation, which differs entirely from the provisions found in similar provincial legislation.

• 1010

Mr. Chairman, we think those two provisions, if implemented into law, will have the effect of reducing significantly entry into the financial services industry. It will have the effect of reducing the competitive force of smaller and medium-size institutions and it will turn the financial services industry over to the large financial intermediaries in this country.

**The Chairman:** How will that affect service charges? I mean, you just price follow the banks.

**Mr. Evans:** I do not think that is true, Mr. Chairman. You will find that if you look through the disclosure statements we have provided that some fees are higher, some fees are lower; there is certainly no uniform fee for any one service. They are set by the institution reflecting the institution's own particular circumstances and the considerations of that institution's customers.

**The Chairman:** How does the ownership of a financial institution affect the service fees that it might charge its customers?

**Mr. Evans:** Mr. Chairman, it can indirectly affect those fees, because it affects the level and intensity of competition.

**The Chairman:** All right. That is another issue, though.

**Mr. Evans:** It is a more general issue. You are right, Mr. Chairman, but it is an issue that over the longer term—

**The Chairman:** That is an issue in the future, because right now there is ample competition, would you not say so?

**Mr. Evans:** That is correct.

**The Chairman:** Is not the thrust of your report that there is lots of competition? You say that the high level of competition has insured that prices are not excessive.

**Mr. Evans:** I believe that is correct, Mr. Chairman.

**The Chairman:** All right. Presently there is a high level of competition, you say, so why do we want to get into this whole question of ownership? Incidentally, I happen to agree with you on it.

**Mr. Evans:** We are now dealing with the problem, I think. The unbundling of services has occurred over the last five to seven years primarily.

[Translation]

plus tard, la Loi sur les banques, les compagnies d'assurances et les coopératives.

Vous savez, monsieur le président, ce à quoi je fais allusion. Je veux parler du concept de liens commerciaux et de propriété prévu dans cette législation, concept qui diffère complètement des dispositions qui se retrouvent dans les lois provinciales correspondantes.

Monsieur le président, nous pensons que si ces dispositions entraient en vigueur, l'accès au secteur des services financiers en serait beaucoup réduit. La capacité concurrentielle des petites et moyennes institutions en serait moindre, et ce secteur passerait aux grands intermédiaires financiers de ce pays.

**Le président:** En quoi cela modifierait-il les frais administratifs? Après tout, les frais n'ont qu'à suivre ceux des banques.

**M. Evans:** Je ne pense pas que cela soit vrai, monsieur le président. Si vous examinez à fond les états de divulgation que nous avons présentés, certains frais sont plus élevée que d'autres; il n'existe à cet égard aucune uniformité. Les frais sont établis par l'institution, compte tenu de sa propre situation et des besoins de ses clients.

**Le président:** Comment le type de propriété d'une institution financière influe-t-il sur les frais administratifs qu'elle peut imposer à ses clients?

**M. Evans:** Monsieur le président, il peut les modifier de façon indirecte, puisqu'il influe sur le niveau et l'intensité de la concurrence.

**Le président:** Très bien. Mais c'est là une autre question.

**M. Evans:** C'est une question plus générale. Vous avez raison, monsieur le président, mais à long terme. . .

**Le président:** Cette question se posera à l'avenir, car, actuellement, la concurrence est grande, n'est-ce pas?

**M. Evans:** C'est exact.

**Le président:** Ne dites-vous pas essentiellement dans votre rapport qu'il existe énormément de concurrence et qu'elle a fait en sorte que les prix ne sont pas excessifs?

**M. Evans:** C'est vrai, monsieur le président.

**Le président:** Très bien. Vous dites donc qu'actuellement, la concurrence est forte; pourquoi faut-il donc se pencher sur toute cette question de la propriété? Soit dit en passant, je suis d'accord avec vous là-dessus.

**M. Evans:** C'est que nous nous occupons actuellement de ce problème. Essentiellement, les frais ne sont plus rassemblés depuis cinq à sept ans.

[Texte]

**The Chairman:** You might make the point that because the banks are widely held, that is why they have such a high level of service charges. You were not going to say that.

**Mr. Evans:** I would not want to make that point.

**The Chairman:** No. No trust company association would say a thing like that.

**Mr. Evans:** No. I do not think it follows, Mr. Chairman. What does follow—

**The Chairman:** I thought maybe that was your argument.

**Mr. Evans:** No.

**The Chairman:** Why do you not address yourself to say that fees for financial services are warranted because costs must be recovered? Have you an analysis of the costs of doing simple things like clearing a cheque, handling an NSF cheque and so on?

**Mrs. Collins:** I do not believe the witness has finished his presentation, has he?

**The Chairman:** Oh yes, he has. He has.

**Mr. Evans:** The chairman has always found it more efficient to ease people into the question-and-answer session during their presentation.

**Mrs. Collins:** We desire our rights as members of the committee.

**Mr. Evans:** Maybe I could respond to that, Mr. Chairman. We have in our submission under appendix B a list of five of the more widely used services. While we cannot provide you with a cost-accounting analysis of the cost of providing these services, because many institutions provide these services in different ways, using different kinds of techniques, which would mean that the costs vary from institution to institution, we have provided a breakdown of the kinds of procedures and processes that are followed in dealing with, for example—and I will refer you to appendix B in the...

**The Chairman:** Let us stop for a moment. I think that is all gobbledegook. Let us face it, you belong to the Canadian Payments Association; you clear NSF cheques the same as do the banks; you have an arrangement with them to clear with them. Your leading companies are all part of the Payments Association, and you are telling me that you do not know what it costs you to run the Payments Association.

**Mr. Evans:** That is not the point.

**The Chairman:** Why is it not the point?

**Mr. Evans:** I think we do understand what the costs are of running the Payments Association, but when an NSF cheque on either side of the ledger comes through, a large number of procedures have to be followed by the particular institution, which have nothing to do with the payment system as a whole.

**The Chairman:** I suppose each institution does it differently, do they?

[Traduction]

**Le président:** Vous pourriez dire que c'est parce que les banques sont des institutions ouvertes que les frais administratifs sont si élevés. Mais vous n'alliez pas le dire.

**M. Evans:** Je ne le dirai pas.

**Le président:** Non. Aucune association de sociétés de fiducie ne dirait une telle chose.

**M. Evans:** En effet. Je ne pense pas que cela soit le cas, monsieur le président. Mais ce qui se passe...

**Le président:** J'ai pensé que c'était l'argument que vous vouliez peut-être présenter.

**M. Evans:** Non.

**Le président:** Pourquoi ne diriez-vous pas que les frais administratifs se justifient parce qu'il faut recouvrer les coûts? Avez-vous analysé ce que coûtent de simples choses comme le paiement d'un chèque, les opérations associées à un chèque sans provision, et ainsi de suite?

**Mme Collins:** Je ne pense pas que le témoin ait terminé son exposé.

**Le président:** Oui, il a fini.

**M. Evans:** Le président a toujours préféré mettre les gens à l'aise en leur posant des questions au cours de leur exposé.

**Mme Collins:** Nous voulons que soient reconnus nos droits comme membres du Comité.

**M. Evans:** Je pourrais peut-être répondre à cela, monsieur le président. Dans notre mémoire, à l'annexe B, nous présentons une liste de cinq des services les plus généralement utilisés. Nous ne pouvons pas vous fournir une analyse comptable du coût de la prestation de ces services, car de nombreuses institutions les assurent de façon différente, avec des techniques différentes, ce qui signifie que les coûts varient de l'une à l'autre, mais nous avons présenté une ventilation des processus utilisés par exemple pour... Je vous renvoie à l'annexe B du...

**Le président:** Arrêtons-nous pour un instant. Je pense que tout cela, c'est du charabia. Après tout, vous faites partie de l'Association canadienne des paiements; vous traitez les chèques sans provision comme le font les banques; vous avez une entente avec elles à cet égard. Vos principales sociétés font toutes partie de l'Association des paiements; or, vous me dites que vous ignorez ce que vous coûte l'administration de l'Association des paiements.

**M. Evans:** Ce n'est pas de cela qu'il s'agit.

**Le président:** Pourquoi?

**M. Evans:** Nous savons ce que coûte le fonctionnement de l'Association des paiements, mais lorsqu'un chèque sans provision se présente d'un côté ou de l'autre du grand livre, l'institution en question doit appliquer un grand nombre de procédures, qui n'ont rien à voir avec l'ensemble du système des paiements.

**Le président:** J'imagine que chaque institution procède différemment, n'est-ce pas?

[Text]

**Mr. Evans:** I cannot tell you that.

**The Chairman:** I mean, they do not use the same kind of data processing facilities; they do not use the same data centres. As a matter of fact, you contract in each major centre of the country for a data centre and one institution runs the data centre for everybody in that location.

• 1015

**Mr. Evans:** That is true, but when it gets to the branch level, Mr. Chairman... the cheque has to come back to the branch level at some point.

**The Chairman:** It goes to the data centre, and each institution is part of data centre costs and that type of thing. You can tell us what the cost of running those data centres are, can you not?

**Mr. Evans:** I cannot tell you that.

**The Chairman:** Can your members not tell you?

**Mr. Evans:** I presume my members could, but I presume the bankers' members could, too.

**The Chairman:** We will get to them yet. We have one of the majors coming in next. We just thought maybe if they were here they would be able to get ready for the question.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, on a minor point of order, I had the privilege of testifying before this committee when the witness was the chairman, and I was allowed to make my submission.

**The Chairman:** I know, but he was a soft chairman. Besides, he is finished anyway. Are you finished?

**Mr. Evans:** If you keep on going like that, Mr. Chairman, I am certain to be finished before long.

**The Chairman:** We will let you finish what you have to say.

**Mr. Evans:** I can remember doing this, yes.

What I wanted to point out, Mr. Chairman, is that I am sure you will find fault with the way it has been done from previous experience. I would point out that all we were trying to do here is indicate the kinds of procedures that occur at the branch level for the institution associated with some of these services—safe deposit boxes, non-magnetically encoded cheques, returned items, NSF cheques and, finally, paying utility bills—and what is involved.

As I say, I cannot give you specific costs because I represent 35 different trust companies, some of which have assets of \$50 million and others of which have assets of \$26 billion. So my institutions range in size from very, very small to very large, and the procedures they follow in handling these different kinds of items are going to vary

[Translation]

**M. Evans:** Je ne suis pas en mesure de vous le dire.

**Le président:** J'entends par là qu'elles n'utilisent pas le même type de système de traitement des données, pas plus que les mêmes centres de données. En fait, dans chaque principale ville du pays, vous passez un marché pour un centre de données qu'administre un organisme pour tous les utilisateurs de la région.

**M. Evans:** C'est vrai, mais au niveau de la succursale, monsieur le président... le chèque doit y revenir à un moment donné.

**Le président:** Il parvient au centre des données, dont les coûts sont payés en partie par chaque institution. Vous pouvez nous dire ce que coûte le fonctionnement de ces centres, n'est-ce pas?

**M. Evans:** Non.

**Le président:** Vos membres ne peuvent-ils pas vous le dire?

**M. Evans:** Ils pourraient sans doute le faire, tout comme les membres des associations de banquiers.

**Le président:** Nous ne les avons pas encore entendus. L'une des principales banques va comparaître bientôt. Nous avons pensé qu'ici, elle pourrait se préparer à la question.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement sur un point mineur; j'ai eu le privilège de témoigner devant le Comité lorsque le témoin en était le président, et j'avais été autorisé à présenter mon exposé.

**Le président:** Je sais, mais il n'était pas sévère comme président. De plus, il ne l'est plus maintenant. Avez-vous terminé?

**M. Evans:** Si vous continuez de la sorte, monsieur le président, je suis certain d'en avoir terminé très bientôt.

**Le président:** Nous vous laisserons finir ce que vous avez à dire.

**M. Evans:** Je faisais la même chose, je m'en souviens.

Ce que je voulais dire, monsieur le président, c'est que je suis sûr que vous critiquerez la façon dont les choses se faisaient auparavant. Nous voulions simplement expliquer les procédures utilisées au niveau des succursales pour les institutions associées à certains de ces services—coffres de sécurité, chèques sans codage magnétique, effets retournés, chèques sans provision, et finalement, le paiement des factures de services publics—avec tout ce que cela implique.

Encore une fois, je ne peux pas vous donner de coûts précis, car je représente 35 différentes sociétés de fiducie, dont certaines détiennent des actifs de 50 millions de dollars et d'autres de 26 milliards de dollars. Mes institutions vont donc des très petites aux très grandes, et les procédures qu'elles utilisent pour ces différentes

[Texte]

and the fee they charge varies, as you can see from the submission.

For non-magnetically encoded cheques, the fees from our institutions range from zero to \$3.50; for returned items they are from \$3 to \$5; for NSF cheques they are from \$10 to \$14. Individual institutions price these on an institutional basis, but from the industry perspective I am saying there are costs that have to be recovered and the individual institutions make the best judgments they can as to what their costs are and what the market will bear in recovering those costs.

The best information we have from our members is that they do not break even on the vast majority of services they provide through the charges they levy specifically for that service. I think that is a reflection of the fact that full cost recovery would price them out of the marketplace among all other financial institutions. As a result, they do not charge the full cost of many of these services. That has been made clear to me by the vast majority of my members. I point that out in appendix B of the submission.

To finish my comment, I think we are finding now that the service charge issue has arisen because of the unbundling of services and the fact that new savings and investment products were offered. More competition in those fields from the trust companies, from the banks, and from the co-ops has squeezed those margins down and caused unbundling of the services. This is a relatively new phenomenon, and as the institutions feel their way through this field as to how to recover some of those costs, we are seeing a wide variety of services made available.

In previous submissions to the committee and comments by you and others, Mr. Chairman, I think we are coming to the agreement—that is, the industry and the committee and, I think, the public as well—that the real solution to this problem is in fuller and more uniform disclosure of the services and charges that are levied for those services, made available by the institutions to the consumer, so that the consumer can make an informed choice about which institution he or she wishes to do business with. I do not think the solution to this is a regulatory intervention solution in terms of regulating specifically the charges. I think it is a disclosure problem.

• 1020

Minister Andre has indicated that he is very interested in this area. Members of this committee and yourself have indicated that disclosure seems to be a potentially useful way of looking at and dealing with this problem.

My association and my industry would agree with you wholeheartedly and indicate right up front that we are prepared to work very closely with the government agencies to determine a fair and complete uniform disclosure mechanism, because we think when that

[Traduction]

opérations vont varier, de même que les frais administratifs qu'elles exigent, comme vous l'indique le mémoire.

Pour ce qui est des chèques sans codage magnétique, les frais de nos institutions vont de zéro à 3.50\$; pour les effets retournés, de 3\$ à 5\$; pour les chèques sans provision, de 10\$ à 14\$. Chaque institution établit ses frais sur une base individuelle, mais dans la perspective de l'industrie, je dis que ces coûts doivent être recouverts, et chaque institution essaye d'évaluer au mieux ce que sont ses coûts et ce qu'acceptera le marché quant à leur recouvrement.

Nos membres nous font savoir que pour la grande majorité des services qu'elles font ainsi payer, ce n'est pas quelque chose de rentable. On voit donc bien par là que le recouvrement total de ces coûts ne leur permettrait pas de faire face à la concurrence de toutes les autres institutions financières. Pour cette raison, elles n'exigent pas le coût total de nombre de ces services. C'est bien ce que m'ont expliqué la grande majorité de mes membres. C'est ce que je souligne à l'annexe B de notre mémoire.

Pour terminer mes observations, je pense que la question des frais administratifs se pose maintenant parce que les services ne sont plus rassemblés et parce que l'on offre de nouveaux produits en matière d'épargne et d'investissement. La plus grande concurrence en ce domaine de la part des sociétés de fiducie, des banques et des sociétés coopératives de crédit a réduit ces marges et entraîné une séparation des services. Il s'agit là d'un phénomène relativement nouveau, et comme les institutions tâtonnent dans ce domaine pour savoir comment recouvrer certains de ces coûts, nous voyons qu'elles offrent toutes sortes de services.

D'après les mémoires qui ont déjà été présentés au Comité et d'après vos observations et celles d'autres personnes, monsieur le président, je pense que nous—l'industrie, le Comité et le public aussi—convenons que la bonne solution à ce problème est de divulguer davantage et de façon plus uniforme les services et les frais de leur administration, afin que les institutions les fassent connaître aux consommateurs pour qu'ils puissent choisir de façon avisée l'institution qu'ils souhaitent utiliser. Je ne pense pas que la solution soit de réglementer les frais d'administration. Je pense qu'il s'agit davantage d'un problème d'information.

Le ministre Andre a indiqué que ce domaine l'intéresse beaucoup. Les membres du Comité et vous-même avez dit que la divulgation de ces renseignements semble être une façon utile d'examiner et de régler ce problème.

Mon association et mon industrie seraient tout à fait d'accord avec vous, et je voudrais vous dire que nous sommes disposés à collaborer étroitement avec les organismes publics pour mettre au point un mécanisme juste, complet et uniforme de divulgation, car si ces

[Text]

information is provided to the public that on a competitive basis the trust industry is going to do very well in the eyes of the public in providing these services.

That being said, Mr. Chairman, I would terminate my opening remarks and submit myself to your questioning.

**Mrs. Collins:** Thank you, Mr. Evans. I am pleased to see you admit there is a problem, particularly with respect to disclosure and consumer awareness, and I will get back to that in a minute.

Before we leave the idea that has been expressed in this committee over the last few days, I do not think we are sure at this point whether there is fairness with respect to the level of service charges. I think there is still some sense that there is an arbitrariness in the establishment of those charges. So before one would leave aside the possibility of having to regulate the charges themselves, I think we do have to get a better understanding of the way in which these charges are established, particularly the rates of increases. I say this because as you look at the report that was done for this committee and other material, there does not seem to be any logical pattern that one can establish about either the rates or the percentage increases which occur in certain charges.

As I mentioned yesterday, the consumer groups who have appeared before us have asked us to see if we can at least try to get a sense of what the criteria is, how to justify those charges. From your brief, basically you are saying the charges do not cover the costs of the services. But I still do not feel comfortable.

**The Chairman:** He does not know what the costs are, though.

**Mrs. Collins:** I know, as the bankers told us yesterday.

**Mr. Evans:** I admit—

**The Chairman:** We do not think it covers the costs, but we do not know what the costs are, so we put the charge in because that is what we can get away with.

**Mrs. Collins:** Mr. Chairman, I believe this is my time.

**The Chairman:** No, no, it is—

**Mrs. Collins:** I would appreciate it if you did not—

**The Chairman:** Just ask questions.

**Mrs. Collins:** Okay, but I do not appreciate your interventions.

When you get back to the material presented to us from the banks yesterday, they showed that in a package of 14 services—I think you have had a chance probably to see that—it indicated the trust companies' package was considerably higher than the banks. First of all, I would like to know whether you agree with that. Is that true?

[Translation]

renseignements doivent être présentés au public, dans des conditions de concurrence, les sociétés de fiducie seront très bien vues du public pour ce qui a trait à ces services.

Voilà qui termine mes observations préliminaires, monsieur le président, je suis maintenant à votre disposition pour des questions.

**Mme Collins:** Merci, monsieur Evans. Je suis heureuse que vous admettiez qu'il existe un problème quant à l'information des consommateurs, et je vais y revenir dans un instant.

Avant de laisser de côté l'idée qui a été exprimée au Comité depuis quelques jours, je ne pense pas que nous puissions dire que le niveau des frais d'administration est équitable. Certains pensent encore qu'ils sont établis de façon arbitraire. Par conséquent, avant de laisser de côté la possibilité de devoir réglementer ces frais, je pense qu'il nous faut mieux comprendre comment ils sont établis et augmentés. Je dis cela parce que, à l'examen, le rapport qui a été préparé pour le Comité, ainsi que d'autres documents, ne semblent pas présenter d'explications logiques quant aux taux ou aux pourcentages des augmentations de certains de ces frais.

Comme je l'ai dit hier, les groupes de consommateurs qui ont comparu devant le Comité nous ont demandé d'essayer au moins de comprendre quel est le critère utilisé, et comment se justifient ces frais. D'après votre mémoire, vous dites essentiellement que ces frais ne couvrent pas les coûts du service. Mais je ne suis quand même pas tout à fait à l'aise.

**Le président:** Il ne sait quand même pas ce que sont les coûts.

**Mme Collins:** Je le sais, comme les banquiers nous l'ont dit hier.

**M. Evans:** Je reconnais. . .

**Le président:** Nous ne pensons pas que ces frais couvrent les coûts, mais nous ignorons ce que sont ces derniers, et nous imposons ces frais pour être tranquilles.

**Mme Collins:** Monsieur le président, je pense avoir la parole.

**Le président:** Non, non, c'est. . .

**Mme Collins:** Je vous serais reconnaissante de ne pas. . .

**Le président:** Eh bien, posez des questions.

**Mme Collins:** D'accord, mais je n'apprécie pas vos interventions.

Si vous examinez les documents que les banques nous ont présentés hier, ils indiquaient que sur un ensemble de quatorze services—vous avez probablement eu la possibilité d'examiner cela—les frais exigés par les sociétés de fiducie étaient beaucoup plus élevés que ceux des banques. Tout d'abord, j'aimerais savoir si c'est vrai.

[Texte]

**Mr. Evans:** There are different ways of looking at things. If you look carefully at the tables, I think you will see that the figure used is a median figure, which is the middle of the range, but you will also see that the range for some institutions extends considerably above at the top end the range for others. Our range has tended to be a bit tighter.

The median figure for certain types of accounts were higher, but our industry operates differently from the banking industry. I think we should recognize that the trust industry has traditionally been the nation's savings banks, if you will, and the banking industry has been the nation's transactions banks. People have looked to trust companies for their savings vehicles in the form of term deposits and guaranteed investment certificates and I think only recently—the last five to ten years—people have not looked to trust companies as a place where they established their transactions accounts, where they do their chequing account business and so on. They usually have a bank account and the banks are the ones on which they write cheques and so on, because that is what banks did.

Our larger companies are moving into that field and providing competitive opportunities and challenges to the banks. But today, as the bankers indicated and I think members of the committee indicated, 75% to 80% of the transactions business, or maybe even higher, is done through the banks. That being the case, our account balances will tend to be larger than the banks' account balances. People put their savings balances with us.

• 1025

As a result, our members do not typically differentiate in terms of, for example, the minimum account balance to get totally free services. In the vast majority of trust companies it is \$1,000, whereas the banks break it down into thousands, and some services are broken out at \$600 and some are broken out at \$200. Typically, we make one break, above \$1,000 and below \$1,000.

That has been the practice of the industry because it reflects the nature of our clientele. Our clientele are primarily using trust companies for savings. We provide chequing services off their savings account, but that is not where most people have maintained their transactions balances.

I think Mr. MacIntosh pointed out yesterday that he found it somewhat of a problem that many people keep small transactions balances at the banks, but keep their savings at a trust company where they can get better interest rates. I think that is a clear reflection of the facts of life. Our balances are higher and, as a result, we have different breaks.

[Traduction]

**M. Evans:** On peut examiner les choses selon différentes perspectives. Si vous examinez soigneusement les tableaux, vous pouvez voir que les chiffres utilisés représentent une moyenne, mais vous constaterez aussi que pour certaines institutions, cette moyenne dépasse de loin celle des autres. La nôtre a eu tendance à être assez modérée.

La moyenne pour certains types de comptes était élevée, mais notre industrie fonctionne d'une façon différente de celle des banques. Il faudrait reconnaître que les sociétés de fiducie représentent traditionnellement les banques d'épargne de la nation, si vous voulez, les banques étant les institutions de transaction. Les gens s'adressent aux sociétés de fiducie pour épargner au moyen de dépôts à terme et de certificats de placements garantis, et c'est seulement récemment—depuis cinq ou dix ans—que les gens ne se sont pas adressés aux sociétés de fiducie pour y avoir leurs comptes de transactions, leurs comptes-chèques, et ainsi de suite. En général, ils ont un compte en banque, et ils utilisent des chèques bancaires, parce que c'est ce qui caractérise les banques.

Nos plus grandes sociétés entrent dans ce domaine et elles offrent des possibilités qui concurrencent les banques. Mais aujourd'hui, comme l'ont indiqué les banquiers et les membres du Comité, les banques effectuent 75 à 80 p. 100 des transactions, et cette proportion peut être même plus élevée. Pour cette raison, les soldes de nos comptes sont plus élevés que ceux des banques. Les consommateurs placent leurs épargnes chez nous.

Par conséquent, nos institutions membres ne lient pas, généralement, la gratuité des services au maintien d'un solde minimum. Dans la grande majorité des compagnies de fiducie, le solde minimum doit être de 1,000\$, tandis que les banques facturent certains services selon que le solde est inférieur à 1,000\$ ou à plusieurs milliers de dollars et, dans certains cas, à 600\$ ou à 200\$. En règle générale, la gratuité des services dans nos institutions membres est fonction d'un minimum unique, soit 1,000\$.

C'est le seuil que choisissent généralement nos institutions membres, puisqu'il reflète les habitudes de notre clientèle. De fait, celle-ci place surtout dans les compagnies de fiducie ses épargnes. Nos clients peuvent tirer des chèques sur leurs comptes d'épargne, mais la plupart des consommateurs utilisent un compte-chèques pour la majorité de leurs transactions.

M. MacIntosh a signalé hier, je crois, que le problème est en partie attribuable au fait que de nombreux consommateurs conservent dans les banques un solde minimum pour leurs transactions courantes, mais placent leurs épargnes dans les compagnies de fiducie, qui versent des taux d'intérêt plus attrayants. À mon avis, cela correspond tout à fait à la réalité. Nos soldes sont plus élevés, et par conséquent, nous fixons des exigences différentes pour ce qui est des soldes minimums.

[Text]

If you look at the \$200 account balance and we break at \$1,000—well, maybe the banks would have a \$200 minimum balance at which their fees change but we do not. You are therefore looking at a situation that does not really reflect the reality in our industry.

**Mrs. Collins:** So would you say to a customer who was thinking of opening an account that, unless you are prepared to maintain a \$1,000 balance, you would probably be better off going to a bank?

**Mr. Evans:** No, I do not think we would say that.

**Mrs. Collins:** Why not? Because, the person might—

**Mr. Evans:** It is clear from the disclosure information that we have and the kinds of accounts that we offer historically that, if you want a free service package, there is a certain minimum balance that you should maintain. If you do so, all of these services are free. Otherwise, there are charges associated with them.

More recently, we have been moving into different types of accounts in the lower ranges. For example, the largest member company that I have, Royal Trust, has just introduced a “no frills” account which is available to individuals. It involves chequing privileges and withdrawals and deposits with no fees and so on. It is a pure “no frills” account. There are no charges associated with that.

**Mrs. Collins:** Is this the plain brown envelope account that Mr. McCrossan was talking about yesterday?

**Mr. Evans:** Yes.

**Mrs. Collins:** So they are getting into that business then.

**Mr. Evans:** Other trust companies are looking at the same thing. But it involves a shift in orientation for trust companies to be moving into that particular sector of the marketplace. We have not traditionally been there.

**Mrs. Collins:** It sounds to me, if what you said earlier is the case, that the cost of servicing these accounts is higher than the services charges. Actually, why would you want to bother?

**Mr. Evans:** We would not want to, unless we can see that there will be volume to be had there to cover the overhead that is going to be expended in establishing those services.

**Mrs. Collins:** This gets back to my basic point of why can we not get some sense of justification. If you say the volume goes up, the costs go down, then I would go back—

**Mr. Evans:** The overhead gets spread across a larger and larger number of transactions.

[Translation]

Comme nous fixons le seuil de nos soldes minimums à 1,000\$, nous n'imputons pas de frais pour les soldes qui tombent en deçà du minimum de 200\$, comme le font les banques. La situation de ces dernières diffère de la nôtre.

**Mme Collins:** Diriez-vous donc à un client qui songerait à ouvrir un compte chez vous qu'il aurait tout intérêt à faire affaire avec une banque s'il n'a pas l'intention de conserver un solde minimum de 1,000\$?

**M. Evans:** Non, je ne crois pas que nous allions jusque-là.

**Mme Collins:** Pourquoi pas? Après tout, ce client pourrait...

**M. Evans:** Les renseignements que nous publions et le genre de comptes que nous offrons généralement indiquent très clairement aux clients éventuels qu'ils doivent maintenir un certain solde minimum s'ils veulent obtenir la gratuité des services. S'ils maintiennent ce solde minimum, tous les services sont gratuits. Sinon, les services utilisés sont facturés.

Depuis peu, nous offrons de nouveaux genres de comptes assortis de services moins variés. Par exemple, la plus importante compagnie de fiducie membre de mon association, le Royal Trust, offre depuis peu à ses clients un compte de base. Le client peut faire des chèques, des retraits et des dépôts sans frais aucun. C'est un compte assorti des services de base sans frais aucun.

**Mme Collins:** S'agit-il du compte «dépouillé» dont parlait hier M. McCrossan?

**M. Evans:** Oui.

**Mme Collins:** Les compagnies de fiducie offrent donc maintenant ce genre de service.

**M. Evans:** D'autres compagnies de fiducie envisagent maintenant d'en faire autant. C'est en quelque sorte un revirement de tendance pour les compagnies de fiducie, qui n'ont pas été présentes jusqu'à maintenant sur ce marché.

**Mme Collins:** D'après ce que vous avez dit un peu plus tôt, j'ai l'impression que les coûts de maintien de ces comptes sont plus élevés que les frais de service. Si c'est le cas, pourquoi vous donnez-vous la peine d'essayer d'attirer la clientèle qui choisirait ces services?

**M. Evans:** Nous préférierions ne pas offrir ces services, à moins qu'il n'apparaisse clairement que le volume sera suffisant pour couvrir les frais fixes qui y seront associés.

**Mme Collins:** Cela me ramène au noeud de ma question, à savoir pourquoi il est si difficile de justifier le niveau des frais. Si vous dites que le volume augmente, que les coûts baissent, pourquoi alors...

**M. Evans:** Les frais fixes peuvent être répartis proportionnellement sur un nombre toujours croissant de transactions.

[Texte]

**Mrs. Collins:** But you must have some way of saying what your break-even point is.

**Mr. Evans:** I think individual institutions may, but I cannot say for the industry as a whole or for any group of institutions what that break-even point is.

I have a little trust company in Toronto, Cabot Trust, which has very few branches. The cost to them of establishing a "no frills" account would be much higher on a per-transaction basis than it would be if Royal Trust or Guaranty Trust or Central Trust or Montreal Trust or National Victoria and Grey Trust Company were to do it, because they have larger volumes of transactions, a larger branch network. The computer costs of establishing the systems and so on can be spread across a wider range. So I cannot tell you what the costs would be for the trust industry because of the disparity between the sizes, and scopes and natures of the institutions within my industry.

**Mrs. Collins:** But, Mr. Evans, that is not consistent with what we heard yesterday from the banks. They appeared to me to be saying that, as the volume is going up, the 400 million transactions, their unit costs seem to be going up. They justify the increase of having to introduce new fees for ATMs and increased fees for other services.

• 1030

I must admit that I am still confused in terms of trying to get at the basic question of whether these service charges are fair. Is it fair to charge \$2.50 a month to maintain an account? I see one of your trust companies even has a \$25 charge on a dormant account.

**Mr. Evans:** That is right.

**Mrs. Collins:** I mean, I have a hard time relating that to any sense of fairness. And until I get that sense of satisfaction—

**Mr. Evans:** But you also see that there are other companies that have much lower charges, and the informed consumer—if we have proper disclosure, uniform disclosure in a uniform fashion across institutions—takes those forms and says that particular charge that you have mentioned is too high, and he is not going to do business with that particular institution; he will do business with someone else. The word is clearly going to get through to that institution that something is wrong, and that perhaps fees of that magnitude should be reduced. That is the nature of disclosure and competition, and that is the effect we would like to see in the marketplace.

**Mrs. Collins:** All right. But could you not even say that now? Could you not even say that—

[Traduction]

**Mme Collins:** Mais vous devez être en mesure de déterminer ce qu'il vous faut pour faire vos frais.

**M. Evans:** Les établissements financiers pourraient, à titre individuel, déterminer ce dont ils ont besoin pour faire leurs frais, mais je ne pourrais vous le dire pour l'industrie dans son ensemble, ni même pour un groupe d'institutions.

Nous comptons parmi nos membres une petite compagnie de fiducie de Toronto, Cabot Trust, qui compte très peu de succursales. Si elle décidait d'offrir un compte «dépouillé», ses coûts par transaction seraient beaucoup plus élevés que ceux du Royal Trust, du Guaranty Trust, du Central Trust, du Montreal Trust, ou encore du National Victoria and Grey Trust Company, qui ont toutes un réseau de succursales beaucoup plus important et un volume de transactions beaucoup plus considérable. Les frais d'informatisation de leurs réseaux, par exemple, peuvent être répartis proportionnellement sur un plus grand nombre de transactions. Ainsi, je ne peux pas vous dire à quoi se chiffraient les coûts pour les compagnies de fiducie en raison des différences de tailles, de grandeurs et de gammes de services qui existent parmi les institutions membres de mon association.

**Mme Collins:** Mais, monsieur Evans, cela ne cadre pas du tout avec ce que nous ont dit hier les représentants des banques. J'ai cru comprendre que leur coût unitaire augmente au fur et à mesure que s'accroît leur volume, qui atteint même les 400 millions de transactions. C'est ce qu'ils invoquent pour justifier le prélèvement de nouveaux frais de service aux guichets automatiques et l'augmentation des frais pour d'autres services.

J'essaie de déterminer si ces frais de service sont équitables et j'avoue être tout aussi perplexe qu'au début. Est-il équitable d'imputer des frais de tenue de compte de 2.50\$ par mois? Je vois ici que l'une de vos compagnies de fiducie impute des frais de 25\$ pour un compte inactif.

**M. Evans:** C'est exact.

**Mme Collins:** J'avoue bien franchement que cela ne m'apparaît guère équitable. Tant qu'on n'aura pas démontré à ma satisfaction. . .

**M. Evans:** Vous constaterez toutefois que d'autres compagnies imputent des frais beaucoup moins élevés, de sorte que le client bien renseigné pourra—si nous établissons des règles uniformes pour l'ensemble des institutions pour ce qui est de la publication des renseignements—prendre la liste des frais, les comparer à ceux d'autres institutions et, s'il juge que certains frais sont trop élevés, faire affaire avec une autre institution. L'institution boudée constatera très rapidement qu'il y a un problème et comprendra qu'il lui faudrait réduire les frais jugés trop élevés. Voilà ce que favorisent la communication des renseignements et le jeu de la concurrence, et c'est exactement ce que nous souhaitons.

**Mme Collins:** D'accord. Mais ne pourriez-vous pas déjà dire cela? Ne pourrait-on pas dire dès maintenant. . .

[Text]

**Mr. Evans:** I cannot say that because I do not know the particular circumstances.

**Mrs. Collins:** —75¢ or a dollar to pay a utility bill. . .? You know, people have accepted that because everyone does it; but what is to say that really is not fair? Maybe it should be 50¢.

**Mr. Evans:** Perhaps it should be. But I do not see Bell Canada saying if you call us by phone we will pay your utility bill and we will only charge you 50¢ to do it. Somebody else can do it; I mean, it does not have to be a bank or a trust company to pay utility bills. There are other kinds of institutions; the grocery store could do it, but they do not. We do it at 75¢.

**Mrs. Collins:** But what stops you then as an industry from saying now we are going to charge \$2 or \$3 or \$4 for that particular service?

**Mr. Evans:** As an industry we would never say that. An individual company may say that, and it may be that given the level of sophistication in that particular institution they simply do not want that kind of business. There may be a deterrent effect of just saying we do not want to pay utility bills, and as a result we are going to charge an astronomical fee to do that and people will go someplace else for that kind of business.

**Mrs. Collins:** But if you look at the pattern of both the banks and the trust companies, as we have in our report, I do not see many that are decreasing their charges. I mean, the pattern from 1983 up to 1987 is where there are changes it is always increases, and sometimes extraordinary increases—60% in one year.

**Mr. Evans:** That is on a particular fee. But as I have mentioned, if you look at the figures for service charges in the trust industry, they have increased at the same rate as total revenue has increased. So there has not been an astronomical increase. I think Dr. Thomas's report said 17%. That included some other charges that were not part of the scope of this particular study, I understand, and the figure would be more likely 15%.

Now, in our industry total revenues and the growth factor have been such that when we look at purely transactional service charges and the growth in service charge revenue on that basis, it has been precisely the same as the growth in total revenue from all of our business in the trust industry. So they have not been growing any more rapidly than our revenues across the board, which implies to me that they have not been growing at these astronomical rates that are in excess of what is taking place elsewhere in the market.

**Mrs. Collins:** But individual service charges have.

[Translation]

**M. Evans:** Je ne pourrais me prononcer là-dessus maintenant parce que je ne dispose pas de tous les faits.

**Mme Collins:** . . . 75c. ou 1\$ pour payer une facture de services publics. . .? Vous savez, les consommateurs ont accepté cela parce que c'est pratique courante. Comment savoir si c'est équitable? Les frais devraient peut-être être de 50c.

**M. Evans:** Peut-être. Je vois toutefois mal la société Bell Canada nous dire que si nous lui demandons au téléphone de payer une facture de services publics, elle le fera pour 50c. Ces factures ne doivent pas nécessairement être payées dans une banque ou dans une compagnie de fiducie. D'autres entreprises, comme les épiceries, pourraient accepter ces factures pour paiement, mais elles ne le font pas. Nous le faisons moyennant des frais de 75c.

**Mme Collins:** Qu'est-ce qui empêcherait alors une industrie comme la vôtre de décider que les frais pour ce service en particulier seront de 2\$, de 3\$ ou de 4\$?

**M. Evans:** Nous ne ferions jamais cela. Un établissement pourrait, à titre individuel, dire cela parce qu'il préfère offrir des services plus sophistiqués. S'il ne veut pas s'occuper du paiement des factures de services publics, l'établissement en question pourrait décider d'imputer des frais astronomiques qui auront un effet dissuasif et inciteront les gens à s'adresser ailleurs pour ce genre de service.

**Mme Collins:** Mais si vous examinez la tendance qui se dessine dans les banques et les compagnies de fiducie, comme nous l'avons fait dans notre rapport, vous constaterez que peu d'entre elles diminuent leurs frais. Entre 1983 et 1987, chaque fois qu'il y a eu un changement, il a toujours été à la hausse, et les augmentations ont parfois été faramineuses—60 p. 100 en une année.

**M. Evans:** Pour un service bien précis. Je répète toutefois que les statistiques sur les frais de service dans l'industrie fiduciaire indiquent que les frais ont augmenté au même rythme que le total des revenus. Il n'y a donc pas eu d'augmentation astronomique. Dans son rapport, M. Thomas parlait d'une augmentation de 17 p. 100. Ce chiffre comprend d'autres frais qui, d'après ce que j'ai cru comprendre, débordent le cadre de votre étude; l'augmentation a plutôt été de 15 p. 100.

Par ailleurs, si nous comparons le taux d'augmentation du revenu total de notre industrie et l'augmentation des frais de service par transaction et des revenus tirés de ces frais de service, nous constatons que le taux de croissance de ces derniers est identique au taux de croissance du revenu total, tous services confondus, dans l'industrie fiduciaire. Ainsi, les revenus provenant des frais de service ne s'accroissent pas plus rapidement que le total de nos revenus de toutes sortes, ce qui me permet de conclure que le taux de croissance n'est ni astronomique, ni excessif comparativement à ce qui se fait ailleurs sur le marché.

**Mme Collins:** Mais le taux de croissance des frais de service aux particuliers l'est.

[Texte]

**Mr. Evans:** There have, obviously.

**Mr. Parry:** In your paper, Mr. Evans, you mention regulatory costs as being a component in the increase in your cost base that requires an interest in service charges. What concerns me is that I do not really see any attempt to relate this to the costs on a percentage basis or on a dollar basis. All I see is information that I would describe as anecdotal. If you were advising a consumer, what percentage of the increase in the cost of service fees would you attribute to these regulatory costs?

**Mr. Evans:** I do not think that was the purpose of putting that particular information in there. In one particular instance, in fact in one instance with the OSC charges that I have described in there, we do know what those costs are, and we have given you an indication in dollar terms, in global terms—not on how much would you allocate of that charge to cashing a cheque. But for a particular firm you can see the costs associated for those fees that are being charged by the OSC.

• 1035

With regard to the Office of the Superintendent of Financial Institutions federally, we do not know what the fee schedule is going to be. We are now in consultation with the office. But it is our understanding it is certainly going to be a substantial increase. The same thing applies in the case of the Ontario government and their regulatory activities. CDIC fees increased rather dramatically last year.

Those kinds of costs go into general overhead; and if you are going to do it on a pure cost-accounting basis, charges that are levied for any kind of a service will have to cover the general overhead, the fixed cost, plus the variable cost of providing that particular service. All we are trying to say is that the general overhead costs of doing business have been increasing at a rather dramatic rate as well, and some of those costs are being imposed on us by government.

That was the only intention of that particular passage.

**Mr. Parry:** I do not see any indication—maybe I am missing it and you can tell me if I am—of how large an increase in your cost base this consists of relative to the entire cost base.

**Mr. Evans:** Again, it depends upon institutions. For a small institution, some of these costs can be with relatively tight margins. Some of these costs, if they increase at the rate they have been recently, can be very devastating, and certainly they can have a detrimental effect on new entry. Right now the cost of establishing an institution from the ground up, with the justified increase in capital requirements, plus the costs of registration and regulation and all these things that are being piled on top, can very well deter new entry into the industry, and that reduces effective competition.

[Traduction]

**M. Evans:** Oui, manifestement.

**M. Parry:** Monsieur Evans, dans votre mémoire, vous dites que l'augmentation de vos coûts imputables à la réglementation vous oblige à augmenter les frais de service. Ce qui me préoccupe, c'est que vous ne semblez pas avoir essayé de faire la corrélation en pourcentage ou en dollars des coûts et des frais de service. Je n'y trouve que des données chiffrées qui m'apparaissent fragmentaires. Si un client vous posait la question, quel pourcentage de l'augmentation des frais de service imputeriez-vous à ces coûts que vous impose la réglementation?

**M. Evans:** Ce commentaire ne visait pas à établir un rapport de cause à effet. Dans l'exemple que j'ai donné des frais imposés par la CVMO, nous connaissons le montant exact de ces coûts, et nous vous avons donné le montant global en dollars, mais nous n'avons pas indiqué quelle proportion de ces coûts pourrait être imputée à l'encaissement d'un chèque. Une compagnie pourra, individuellement, faire la corrélation entre les frais et les coûts qui lui sont imposés par la CVMO.

Nous ne savons pas encore quel barème de frais nous imposera le Bureau du surintendant des institutions financières, à Ottawa. Les consultations se poursuivent. Or, nous savons d'ores et déjà que l'augmentation sera considérable. Il en va de même de la réglementation du gouvernement de l'Ontario. Les prélèvements de la SADC ont augmenté de façon assez dramatique l'an dernier.

Ces coûts de réglementation entrent dans nos frais fixes, et selon les principes purs de la comptabilité du prix de revient, les frais prélevés pour l'ensemble des services devront couvrir les frais fixes et les frais variables associés à la prestation du service. Bref, les frais fixes augmentent eux aussi à un rythme effréné, et certains de ces coûts nous sont imposés par le gouvernement.

C'est tout ce que nous cherchions à indiquer dans cet extrait de notre mémoire.

**M. Parry:** Je ne trouve aucune indication—je l'ai peut-être manquée, et vous pourrez me le dire si c'est le cas—de l'ampleur de l'augmentation de vos coûts imposés par la réglementation en proportion du total de vos coûts.

**M. Evans:** Là encore, cela varie d'une institution à l'autre. Pour une petite compagnie, certains de ces coûts peuvent comprimer sérieusement les marges bénéficiaires. Si certains de ces coûts continuent d'augmenter aussi rapidement qu'ils l'ont fait récemment, ils risquent d'avoir un effet dévastateur et de dissuader ceux qui songeraient à entrer sur le marché. À l'heure actuelle, les coûts de création d'une toute nouvelle compagnie, associés à l'augmentation justifiée des exigences en matière de capital et aux coûts d'enregistrement et de réglementation, ont un effet très dissuasif sur ceux qui

[Text]

**Mr. Parry:** The other question I have also relates to the cost base. You talked in your brief in terms of unbundling, the elimination of cross-subsidization, and the requirement to invest in new technology and new machinery in order to compete effectively in the financial services industry. You mention the ATMs, etc. I wonder if you could give me your assessment of the depreciation policies that trust companies generally apply to that technology. Do you think the depreciation policies generally fairly reflect the expected life of the technology, whether it is software or hardware, or are we in a situation where companies are taking large write-offs early? Of course, if it is capital cost allowance, it can reduce taxes. If large early allowances are taken for depreciation, then of course it reduces the apparent profit of the company.

**Mr. Evans:** I would expect there are standard government-approved rates of depreciation for the physical equipment, for the hardware. If I were managing an institution, which I do not, with regard to software, I would hope we could write it off in the first year, because it is bound to be obsolete by the end of the first year, or at least in need of major change.

The way practice has been changing so rapidly, the technological change, but indeed just new services being added—changes in the way services are offered; changes from the perspective of consumer demands for services in different ways; responses to competitive challenges from one institution that might come out with a very effective ATM and software approach to providing information and handling transactions for consumers—other institutions have to respond. Our experience has been that the software renovation process, if you will, is continuous. It proceeds on a continual basis trying to find ways of handling the ever growing volume of transactions in a more efficient manner and providing the most concise, effective forms of information to your customer base that you possibly can. It is a continuous change.

• 1040

The hardware may last for two years; it may last for five years. I could not tell you precisely. It depends on the volume of transactions that go through a particular ATM, I would expect. But the software problem is one that I think everyone is finding is a continual process of trying to improve, upgrade and expand to allow for the new services being provided.

**Mr. McCrossan:** John, I was not watching the audience to see if you were here yesterday. If you were, can I assume you heard what was said?

**Mr. Evans:** I had my eyes and ears here.

[Translation]

voudraient créer une nouvelle compagnie de services financiers, et cela réduit la concurrence.

**M. Parry:** Ma deuxième question porte aussi sur les coûts. Dans votre mémoire, vous parlez de la facturation séparée, de l'élimination de l'interfinancement et de la nécessité d'acquérir de nouvelles technologies et de nouveaux équipements afin de soutenir efficacement la concurrence dans l'industrie des services financiers. Vous parlez aussi des guichets automatiques, etc. Je me demande si vous pourriez me dire quelles sont les politiques d'amortissement des compagnies de fiducie en ce qui a trait à cette technologie. Croyez-vous que les méthodes d'amortissement reflètent adéquatement la durée de vie utile prévue de cette technologie—qu'il s'agisse de logiciel ou de matériel—ou si les compagnies réclament dès le départ d'importantes déductions pour amortissement? Bien sûr, la déduction pour amortissement permet de réduire les impôts. Si les compagnies réclament d'importantes déductions pour amortissement dès l'acquisition de la technologie, cela réduit bien sûr leurs bénéfices apparents.

**M. Evans:** J'imagine que les taux de déduction pour les immobilisations, le matériel, sont approuvés par le gouvernement. Si j'administre une institution financière—ce qui n'est pas le cas—j'essaierai d'amortir les logiciels au cours de la première année parce qu'ils risquent dès lors d'être désuets ou d'exiger des ajustements importants.

L'évolution très rapide de la technologie, l'apparition de nouveaux services, l'adoption de nouvelles méthodes de prestation de services, l'appétit des consommateurs pour toute une gamme de services plus commodes et les défis concurrentiels lancés par une institution qui met en place un réseau très efficace de guichets automatiques et qui exploite des logiciels de communication et de traitement des transactions poussent toutes les institutions à s'ajuster. Nous avons constaté qu'il nous faut constamment faire la mise à jour des logiciels. Nous devons sans cesse chercher des façons plus efficaces de traiter un volume toujours croissant de transactions et de fournir à notre clientèle des renseignements aussi complets et aussi concis que possible. Le changement est continu.

La durée de vie utile du matériel peut être de deux ans ou de cinq ans. Je ne saurais vous le dire exactement. J'imagine que cela dépend du volume des transactions faites dans un guichet automatique donné. Par contraste, nous constatons tous, je crois, que nous devons sans cesse améliorer et moderniser les logiciels et en augmenter la capacité en fonction des nouveaux services offerts sur le marché.

**M. McCrossan:** John, je n'ai pas remarqué si vous assistiez aux audiences hier. Si oui, puis-je supposer que vous avez entendu les témoignages?

**M. Evans:** Mes yeux et mes oreilles étaient ici.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** It is just between the ears you are not talking about.

First of all, you provide sample fees for five trust companies, but in a rapid scan of your brief I did not see the five identified. Can I have some idea of who they are?

**Mr. Evans:** Mr. Chairman, they are on the brochures.

**Mr. McCrossan:** They are the ones that have the brochures attached.

**Mr. Evans:** Yes, those are the members of the task force, but if I get down into the smaller institutions, some of them provide these kinds of services and others do not. For the really small institution, we are a very disparate industry, contrary to what a lot of people might think. The trust industry is very different from one end of the spectrum to the other.

**Mr. McCrossan:** Yesterday, when I was talking with the Bankers' Association, I asked about the possibility of establishing minimum performance standards on an industry association basis. They felt they might be prohibited because of a special provision in the Competition Act which applied to banks only. Do you feel there is any such inhibition against the trust companies establishing minimum standards?

**Mr. Evans:** The chairman can correct me because we went through the process together, but with the Bank Act revision in 1980 the Competition Act was applied to the banks. It has always applied to non-banks.

**The Chairman:** It was in this Parliament that we passed the Competition Act eventually. It was intended to apply to banks.

**Mr. Evans:** The earlier Competition Act, not the current one. Earlier changes to the Bank Act submitted the banks to the authority of the Competition Act, and the new Competition Act of course applies. . .

**Mr. McCrossan:** I understand that, and I understand why price collusion would be prohibited. But what we are talking about are essentially standards of consumer service that members of the association agree to adhere to.

**Mr. Evans:** A code of ethics?

**Mr. McCrossan:** A code of ethics, if you want to talk about that. Indeed, getting back to this sort of plain vanilla product, I wonder if you could undertake to respond to the committee as to whether there is currently anything that would prohibit you from establishing minimum standards, whether they be minimum disclosure standards the Trust Association establishes or recommends for their members, or whatever.

[Traduction]

**M. McCrossan:** Il nous reste à savoir si votre cerveau y était.

D'abord, vous donnez, à titre d'exemple, les frais de service de cinq compagnies de fiducie, mais en parcourant rapidement votre mémoire, je n'ai pas trouvé leurs noms. Pouvez-vous me dire de quelles compagnies il s'agit?

**M. Evans:** Monsieur le président, leurs noms figurent sur les brochures.

**M. McCrossan:** Il s'agit des compagnies de fiducie dont les brochures sont annexées à votre mémoire.

**M. Evans:** Oui, il s'agit des compagnies membres du groupe de travail. Toutefois, les plus petites institutions n'offrent pas toutes la même gamme de services. Notre industrie n'est pas du tout aussi homogène que le croient bien des gens. Il existe des différences énormes entre les compagnies de fiducie.

**M. McCrossan:** Hier, quand je m'entretenais avec le porte-parole de l'Association des banquiers, j'ai demandé s'il ne serait pas possible aux associations professionnelles d'établir des normes de performance minimales. Ils m'ont répondu qu'une disposition spéciale de la Loi sur la concurrence qui ne s'applique qu'aux banques le leur interdit. Croyez-vous qu'il est interdit de la même façon aux compagnies de fiducie d'établir des normes minimales?

**M. Evans:** Le président pourra me corriger, puisque nous avons travaillé ensemble à la révision de la Loi sur les banques en 1980, mais il me semble que les banques sont alors tombées sous le coup de la Loi sur la concurrence. Cette dernière s'est toujours appliquée aux non-banques.

**Le président:** La Loi sur la concurrence a finalement été adoptée au cours de la présente législature seulement. Elle devait s'appliquer aux banques.

**M. Evans:** Je veux parler de l'ancienne Loi sur la concurrence, non pas de la nouvelle loi. Les changements apportés à la Loi sur les banques à l'époque ont assujéti les banques à la Loi sur la concurrence, et la nouvelle Loi sur la concurrence s'applique bien sûr. . .

**M. McCrossan:** Je comprends cela et je conçois bien que l'établissement collusif des prix soit interdit. Or, nous discutons ici de normes en matière de services à la consommation auxquelles les membres de l'association accepteraient de se conformer.

**M. Evans:** Un code déontologique?

**M. McCrossan:** Un code de déontologie, si vous voulez l'appeler ainsi. En ce qui concerne les services «dépouillés», je me demande si vous pouvez vous engager à faire savoir au Comité s'il existe des dispositions quelconques qui interdiraient à l'Association des compagnies de fiducie de recommander ou d'imposer à ses membres des normes minimales, notamment en ce qui concerne la publication d'informations.

[Text]

Obviously we have three choices here—law, regulation, and voluntary compliance. As I indicated yesterday, I have a strong predisposition towards voluntary compliance, provided the voluntary compliance is adequate. The bankers indicated they had a problem doing that, although there appears to be a pretty clear indication that the Minister of Finance can waive the Competition Act as it applies to them. I wondered whether you could do this now, or whether you require a waiver to set these minimum standards. This is a specific question I would like you to respond to.

**Mr. Evans:** Perhaps I could respond to that partially now. I would have to consider the differences between my own association and the CBA. The CBA has some self-regulatory components to it by law, and we do not. The Trust Companies Association has some self-regulatory components to it by law. We do not. The Trust Companies Association is a voluntary association that has no SRO, not like the IDA or the CBA. So that might be a problem.

• 1045

Apart from that, I would think if the committee were to recommend that the Department of Consumer and Corporate Affairs, the Trust Companies Association, the Canadian Bankers' Association, and the co-ops come together and develop a uniform, standard disclosure system and some principles for applying it and for changes in rates and frequency of changes and so on and we could do that, we would be happy to participate. I would hope we would be able to extend that beyond simply federal institutions, because many of my members are provincially chartered and provincially regulated institutions, and I would not want to have my federal companies—

**Mr. McCrossan:** Right.

**Mr. Evans:** —agreeing to behave in one way and the provincial governments saying, no, we are not going to allow that at the provincial level, so my provincial companies are doing something quite different. It has to apply across the board.

**Miss Nicholson:** I have one very simple question. The banks have special accounts for children and senior citizens. The trust companies have special accounts for children and senior citizens. Yet a large proportion of the complaints we get are precisely from children or senior citizens who have felt they had no warning, no knowledge, of the minimum deposit requirement.

What is the problem, do you think? The accounts are there to take care of this situation, yet people do not know about them and use an ordinary account and then

[Translation]

En définitive, nous avons trois choix: la loi, la réglementation et l'autoréglementation. Comme je l'ai dit hier, je préfère de loin l'autoréglementation, à condition que celle-ci soit adéquate. Les porte-parole des banquiers se sont montrés réticents, bien qu'il soit clair que le ministre des Finances est habilité à soustraire les banques à l'application des dispositions pertinentes de la Loi sur la concurrence. Je me demande si vous pourriez dès maintenant établir de telles normes ou s'il vous faudrait d'abord obtenir une dispense. Voilà la question à laquelle j'aimerais avoir une réponse.

**M. Evans:** Je pourrais vous donner dès maintenant une réponse partielle. Il me faudra examiner les différences entre ma propre association et l'ABC. La loi impose à l'ABC de s'autoréglementer, ce qui n'est pas notre cas. L'Association des banquiers canadiens comporte des membres autonomes, parce que la loi l'exige. Ce n'est pas notre cas, car l'Association des compagnies de fiducie est une association à but non lucratif qui ne représente pas d'organisations autonomes, contrairement à l'Association des courtiers en valeurs mobilières ou à l'Association des banquiers canadiens. Il y aurait donc peut-être une difficulté de ce côté-là.

Cela étant, je pense que le Comité pourrait recommander au ministère de la Consommation et des Corporations, à l'Association des compagnies de fiducie, à l'Association des banquiers canadiens et aux coopératives de se rencontrer pour mettre au point un régime uniforme et normalisé de renseignements et des principes d'application qui régiraient les modifications de taux et leurs fréquences. Nous serions tout à fait prêts à participer à ce genre d'entreprise. Je souhaiterais que cela puisse être élargi pour englober d'autres institutions que les institutions fédérales, car beaucoup de nos membres fonctionnent en vertu d'une charte provinciale, sont réglementés par les autorités provinciales, et je ne voudrais pas que nos compagnies réglementées par le gouvernement fédéral. . .

**M. McCrossan:** Vous avez raison.

**M. Evans:** . . . s'engagent d'un côté pour essayer ensuite un refus de la part des autorités provinciales, ce qui signifierait que le régime serait tout à fait différent. Il faudrait un régime universel.

**Mme Nicholson:** Ma question est très simple. Les banques offrent des comptes spéciaux à l'intention des enfants et des personnes âgées. Les compagnies de fiducie ont aussi des comptes spéciaux qu'elles réservent à la même catégorie de clients. Toutefois, il y a beaucoup de plaintes qui viennent précisément des enfants et des personnes âgées, qui estiment qu'on ne les avait pas prévenus de l'exigence d'un dépôt minimum.

Selon vous, quel est le problème? Si l'on prévoit des comptes spéciaux, c'est pour répondre à ce genre de situation et, pourtant, les gens ne sont pas mis au courant,

[Texte]

feel unhappy with the result. Is it a lack of information, or are people not using the information available?

**Mr. Evans:** There might be three components to the problem. The first is that where the complaints have occurred, perhaps the institution they were dealing with did not provide special accounts for seniors and for children. Not all institutions do. So I would want to know whether or not the particular institution did and whether they were talking about that particular kind of special account that was creating the problem.

Second, even if the institution did, is whether or not the individual making the complaint took advantage of that kind of account. I have read about the young person in southwestern Ontario whose account was being debited by substantial amounts. I would wonder whether that account was a special account for youth or he simply went in and opened up a regular, normal bank account.

**The Chairman:** What happened in that case was the parent went with the child to the bank. The teller opened the bank account. The parent, of course, did not appreciate... there are no big signs saying "Youth accounts, no charges", or anything. As a matter of fact, there was no sign up saying charges for minimum balances at all, and the teller did not said anything about that—

**Mr. Evans:** It could not have been a trust company, Mr. Chairman.

**The Chairman:** No, it was not. Maybe one of our other witnesses will be able to tell us about it.

In any event, the happy tale is that the young person has had all his money returned.

**Mr. Evans:** Mr. Chairman, maybe I may make an aside here. Whether it be a bank, a trust company, a credit union, or whatever, those kinds of errors, situations, arise. If the consumer would simply approach the responsible person in the branch, the vast majority of these situations could be handled and the problem eliminated without further ado. I would certainly hope the committee would encourage the consumer to approach the particular branch personnel where the problem arises, because they are there to serve the public. If they do not serve the public well, then we lose business, as individual companies; and that is not what we are in business to do—to lose customers. We want to serve the customers better, and we want to respond to their concerns and their needs. I would hope the committee would encourage people to do just that.

• 1050

**Miss Nicholson:** But clearly there is some kind of problem there, because on the one hand there are accounts for children and young people, and yet on the other hand people are using ordinary accounts and feeling very unhappy with the results. So either the tellers, when they are approached to open up an account, do not make

[Traduction]

ouvrent un compte ordinaire et sont ensuite déçus. Ne donne-t-on pas assez de renseignements? Les gens ne se prévalent-ils pas des renseignements disponibles?

**M. Evans:** Le problème a sans doute trois facettes. Tout d'abord, quand il y a des plaintes, c'est peut-être parce que l'établissement bancaire où ils font affaire ne fait pas de comptes spéciaux à l'intention des personnes âgées et des enfants. Ce ne sont pas toutes les institutions financières qui les offrent, et il faudrait savoir si, dans un cas donné, il en est ainsi, ou s'il y a véritablement une difficulté dans le cas d'un compte spécial.

Deuxièmement, même si une institution offre un tel compte, il faudrait voir si la personne concernée s'est prévalu de ce privilège. J'ai entendu parler de cette jeune personne du sud-ouest de l'Ontario dont on a débité le compte d'une somme substantielle. Je me demande s'il s'agissait d'un compte spécial pour les jeunes ou s'il s'est simplement présenté pour ouvrir un compte bancaire ordinaire.

**Le président:** Dans ce cas-là, le parent accompagnait l'enfant à la banque. Le préposé au guichet a ouvert le compte et le parent... Il n'y avait pas de grande pancarte disant: «Comptes pour les jeunes, sans frais», rien. En fait, rien n'indiquait non plus qu'on prélevait des frais en deçà d'un solde minimum, et le préposé au guichet n'a rien dit...

**M. Evans:** Il ne s'agissait certainement pas d'une compagnie de fiducie, monsieur le président.

**Le président:** Non, en effet. Peut-être qu'un autre témoin pourra nous éclairer là-dessus.

De toute façon, tout est bien qui finit bien, car cette jeune personne a récupéré tout son argent.

**M. Evans:** Monsieur le président, permettez-moi de faire une digression ici. Qu'il s'agisse d'une banque, d'une compagnie de fiducie, d'une coopérative de crédit ou d'un autre genre d'institution, ce genre d'erreur arrive. Si le consommateur s'adressait tout simplement à la personne responsable de la succursale, la vaste majorité de ses difficultés pourraient être aplanies facilement. J'espère que le Comité encouragera le consommateur à s'adresser au personnel de la succursale quand une difficulté surgit, car il est au service du grand public. Si le personnel d'une institution financière ne sert pas bien le public, nous en pâtissons, et si nous faisons des affaires, ce n'est certainement pas pour perdre des clients. Nous voulons mieux servir nos clients et nous voulons répondre à leurs préoccupations et à leurs besoins. J'espère que le Comité exhortera le grand public à procéder ainsi.

**Mme Nicholson:** Manifestement, il y a un problème, car, d'une part, il existe des comptes spéciaux à l'intention des enfants et des jeunes, et d'autre part, les gens qui ouvrent des comptes ordinaires s'estiment lésés. Il nous faut donc voir si c'est parce que le préposé au guichet ne donne pas les renseignements nécessaires quand un client

[Text]

the suggestion or give the information, or the information is not in a readily readable, available form. Surely there is some need for either more information or different information. Have you any ideas on that?

**Mr. Evans:** Mr. Chairman, I would agree with Miss Nicholson that information is the key to this particular problem. I might refer Miss Nicholson to our appendix C. For example, look at the brochure that is produced by National Trust and is given to new customers who come in, and you will see that on the second page of that particular brochure are the full range of services that are provided, including Club 60, which is for senior citizens. These are all the accounts that are available from that particular institution, and the fees that are associated are given on the first page. It is an 8.5-inch by 11-inch brochure that is printed on both sides and is folded three ways, and it is handed to consumers as they come in to open accounts.

I think you will find that this kind of information would go a long way towards alleviating the kinds of problems to which Miss Nicholson is referring. I do not see in that particular one a youth account, but I know one of my other large member companies has both senior citizen accounts and youth accounts, and they are publicized in the branch.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I was going to pursue a similar line, but maybe I can deal specifically with the implementation of new charges.

When people open an account with a trust company, they sign an agreement—the same as with a bank—agreeing to pay the charges, which are disclosed to them at the time they are issued, and also making provision for changes in those charges. However, there have been a number of charges added in these lists of charges that did not exist ten years ago or even five years ago, and I want to know whether the association has done any legal investigation as to the rights of member companies to institute new charges on existing accounts without notice, or whether they have sought assurance that the companies themselves have. Sir, certainly I would say the largest part of the complaints I have received have to do not with increases in charges, but with new charges coming out that people do not find out about until after they have been imposed.

**Mr. Evans:** My understanding from my companies—and they have obviously had their legal counsels examine the situation—is that, as you well know, we are not at the current moment subject to section 201 of the Bank Act.

**Mr. McCrossan:** That is correct.

**Mr. Evans:** We are subject to paragraph 63.(j) of the Trust Companies Act. On page 4 of our brief I indicate what that is, and I can read it to you. The trust company may:

(j) receive and collect such remuneration for its services as is agreed upon or as fixed or allowed from

[Translation]

demande à ouvrir un compte, ou si c'est parce que les renseignements ne sont pas offerts d'emblée explicitement. De toute évidence, il faut plus de renseignements, ou des renseignements sous une autre forme. Qu'en pensez-vous?

**M. Evans:** Monsieur le président, je reconnais avec M<sup>me</sup> Nicholson que les renseignements sont essentiels pour éviter ce genre de problème. Je demanderais à M<sup>me</sup> Nicholson de se reporter à l'annexe C. Par exemple, qu'elle parcoure la brochure préparée par le Trust National et remise à tous les nouveaux clients. À la deuxième page de cette brochure se trouve la liste de tous les services offerts, y compris le Club 60, à l'intention des personnes âgées. On trouve là la liste de tous les comptes possibles à cette institution particulière, et les frais d'administration sont indiqués à la première page. C'est une brochure de 8,5 po sur 11 po, imprimée au recto et au verso, pliée en trois, et que l'on donne à tous les nouveaux clients qui viennent ouvrir un compte.

Je pense qu'on y trouve tous les renseignements qui permettraient d'éviter les problèmes décrits par M<sup>me</sup> Nicholson. Je ne vois rien là au sujet des comptes pour les jeunes, mais je sais que d'autres grandes compagnies membres de notre association offrent des comptes aux personnes âgées et aux jeunes, et les renseignements qui les concernent se trouvent dans toutes les succursales.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, je voulais poursuivre dans la même veine, mais je parlerai plus directement de la mise en vigueur des nouveaux frais.

Quand les gens ouvrent un compte dans une compagnie de fiducie, ils signent une entente—et c'est la même chose dans le cas d'une banque—par laquelle ils acceptent de payer les frais d'administration, qu'on leur révèle au moment où ils sont fixés, et ils doivent aussi accepter que ces frais peuvent être modifiés à l'occasion. Toutefois, à cette liste de frais, il s'est ajouté d'autres frais qui n'existaient pas il y a dix ans, voire cinq ans, et je voudrais savoir si l'association s'est renseignée sur la légitimité de ces nouveaux frais imposés à des comptes déjà ouverts, sans préavis, ou si l'association a essayé de vérifier si les compagnies de fiducie s'étaient occupées elles-mêmes de cet aspect. Le gros des plaintes que j'ai reçues portaient sur les augmentations de frais, mais j'en ai aussi reçu à propos de nouveaux frais imposés alors que les clients étaient mis devant un fait accompli.

**M. Evans:** Je suis sûr que le contentieux de nos compagnies membres s'est penché sur la situation, et j'ai cru comprendre, comme vous le savez très bien, qu'actuellement, nous ne sommes pas tenus de respecter l'article 201 de la Loi sur les banques.

**M. McCrossan:** Vous avez raison.

**M. Evans:** Nous sommes tenus de respecter l'alinéa 63.j) de la Loi sur les compagnies de fiducie. À la page 4 de notre mémoire, il en est question, et je cite. Une compagnie de fiducie peut:

j) recevoir et percevoir, pour ses services, la rémunération convenue ou déterminée ou permise, à

[Texte]

time to time by law, and all usual and customary charges, costs and expenses;

Within the context of that particular provision of the law, our counsels are indicating to our companies that they are not only meeting all the requirements, but in terms of disclosure, as you can see from the brochures I have provided to the committee, are going far beyond what would be a bare bones and pure vanilla reading of that particular provision.

• 1055

**Mr. McCrossan:** I agree that at the time the account is opened that is so. But just taking the words in paragraph 63.(j), it talks about "agreed upon". That implies an agreement between a consumer and a trust company, rather than agreed upon with two people in a trust company deciding that it is time to introduce a new charge.

**Mr. Evans:** Yes.

**Mr. McCrossan:** It also talks about "usual and customary charges". So, if a charge is usual and customary or if the service is free on a usual and customary basis at the time an account is opened, it would seem to me to require a fantastic leap of legal imagination to believe that you can introduce a new charge and then claim it is now usual and customary so you can apply it retroactively.

**Mr. Evans:** I do not think it is applied retroactively. It is applied from a particular date—

**Mr. McCrossan:** For all existing accounts.

**Mr. Evans:** —for all existing accounts for all future time.

**Mr. McCrossan:** But the agreement establishing those accounts is set up when the account is opened. Has there ever been any attempt to go back to the old client and seek a new agreement or point out to him that a new charge is going to be applied?

**Mr. Evans:** Yes. My information is that the member companies do try to inform consumers of changes, whether they do it by statements, brochures—

**Mr. McCrossan:** I would like to take the case of a passbook account. I can understand when there is a chequing account where cheques are written. Normally they are returned; you can enclose a little brochure; there is an ICD form.

**Mr. Evans:** Yes.

**Mr. McCrossan:** But the passbook account again is the one we get the most complaints about, because they do not necessarily receive anything in the mail. So what attempts have your association and members been making to communicate, say, a minimum balance fee on an old passbook account where there never was a minimum balance fee when they opened the account? Also, are you

[Traduction]

l'occasion, par la loi, et les rétributions, frais et dépenses usuels et ordinaires.

Compte tenu de cette disposition législative, notre contentieux signale à nos compagnies que non seulement elles respectent toutes les exigences du point de vue des renseignements, mais que des brochures comme celles que je vous ai montrées vont beaucoup plus loin qu'une interprétation littérale du libellé ne l'exigerait.

**M. McCrossan:** Je veux bien, et c'est vrai au moment où le compte est ouvert. Mais si je me reporte au libellé de l'alinéa 63.j), je vois qu'on parle de «convenue». Cela signifie qu'il y a entente entre le client et la compagnie de fiducie, et qu'il ne s'agit pas ici de ce dont conviennent deux personnes de la compagnie de fiducie au moment où elles décident d'imposer de nouveaux frais.

**M. Evans:** Vous avez raison.

**M. McCrossan:** On trouve aussi dans le libellé «frais usuels et ordinaires». Si des frais sont usuels et ordinaires, ou encore si un service est gratuit de façon usuelle et ordinaire, au moment où le compte est ouvert, il me semble qu'il faut faire preuve d'une élasticité juridique très grande pour se convaincre qu'en imposant de nouveaux frais, il s'agit de frais usuels et ordinaires, que l'on peut appliquer rétroactivement.

**M. Evans:** Je ne pense pas qu'il s'agisse ici de rétroactivité. Les frais entrent en vigueur à partir d'une date. . .

**M. McCrossan:** Je parle des comptes déjà ouverts.

**M. Evans:** . . . et à l'avenir pour tous les comptes déjà ouverts.

**M. McCrossan:** Mais l'entente concernant ces comptes est conclue au moment où ils sont ouverts. A-t-on déjà essayé de contacter un client déjà établi pour obtenir une nouvelle entente ou pour lui signaler qu'il y aura de nouveaux frais désormais?

**M. Evans:** Oui. Je crois savoir que les compagnies membres de l'association essaient de renseigner le consommateur sur les modifications, soit par notices, brochures. . .

**M. McCrossan:** Je voudrais prendre pour exemple un compte avec livret. Je comprends que pour les comptes de chèques, c'est différent, car quand on les renvoie au client, on peut glisser une petite brochure, avec le formulaire de rapprochement.

**M. Evans:** C'est cela.

**M. McCrossan:** Mais pour les comptes avec livret, au sujet desquels nous entendons les plaintes les plus nombreuses, on n'envoie pas automatiquement quelque chose par la poste. Qu'ont fait votre association et vos membres pour communiquer l'existence de frais en deçà d'un solde minimum, dans le cas d'un compte qui n'en comportait pas au moment où il a été ouvert? Par

[Text]

satisfied that in fact this conforms with paragraph 63.(j)? It does not look to me on the surface that it does.

**Mr. Evans:** The member companies are satisfied that it does, and I think the Superintendent of Financial Institutions is satisfied that we are in compliance, as he has indicated the banks are in compliance with their particular provision.

I might go on to state that, while we are subject now to paragraph 63.(j), when our new legislation comes in, for all intents and purposes, we are going to be subject to section 201 of the Bank Act, because that is what is in our new legislation, and it will probably be enhanced as a result of the work of this committee.

**The Chairman:** You expect the regulations to be identical and the supervision to be identical—

**Mr. Evans:** Yes, identical.

**The Chairman:**—and the procedures with respect to accounts to be identical?

**Mr. Evans:** Yes. For all federal financial institutions—

**The Chairman:** I think you would be happy with that.

**Mr. Evans:**—I would expect that the procedures are going to be precisely the same, which we think is a very good thing because it is moving towards that standardized, uniform disclosure system—

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Evans:**—that I think—

**The Chairman:** I think you and I think the same way on this.

**Mr. Evans:**—is a good idea.

With regard to the other part of Mr. McCrossan's question, again I refer you back to appendix C. If you are a passbook customer, then you are the kind of person who does your transactions at the branch.

**Mr. McCrossan:** Right.

**Mr. Evans:** When you come into the branch, the kinds of brochures you see here are what are available to you. In addition, there are stand-up posters in the various institutions that tell you what the charges are, and there are notices that service charges on a particular item have changed and you should see the teller or see the branch administrator for information on how these charges have changed and in what form.

**Mr. McCrossan:** What happens when someone has a passbook account with \$100 and does not come in for six months?

**Mr. Evans:** In that situation it is obviously difficult to. . . In one case I would be—

**Mr. McCrossan:** I know that it is difficult, but is it legal to do what—

**The Chairman:** It is not difficult at all. You want to write to the person.

[Translation]

ailleurs, pensez-vous que cela respecte les dispositions de l'alinéa 63.j)? De prime abord, il semble que non.

**M. Evans:** Les compagnies de fiducie semblent penser que oui, et le surintendant des institutions financières aussi, car il a confirmé que les banques respectaient les dispositions qui les régissaient.

Il est vrai que nous devons respecter l'alinéa 63.j), mais quand la nouvelle loi sera adoptée, finalement, nous serons également assujettis à l'article 201 de la Loi sur les banques, et nous devrons cela au travail du Comité.

**Le président:** Vous vous attendez donc à ce que les règlements et la surveillance soient identiques. . .

**M. Evans:** C'est cela.

**Le président:** . . . et les procédures aussi en ce qui a trait à tous les comptes, n'est-ce pas?

**M. Evans:** C'est cela. Pour toutes les institutions financières qui relèvent des autorités fédérales. . .

**Le président:** Je pense que cela vous conviendra.

**M. Evans:** . . . nous nous attendons à ce que les procédures soient rigoureusement identiques, ce qui nous semble bon, car cela va dans le sens d'un régime uniforme et standardisé de renseignements. . .

**Le président:** C'est cela.

**M. Evans:** . . . et je pense. . .

**Le président:** Je pense que nous sommes d'accord.

**M. Evans:** . . . que c'est une bonne idée.

Pour ce qui est de la deuxième partie de la question de M. McCrossan, je lui demanderais encore une fois de se reporter à l'annexe C. Si vous avez un livret, alors vous êtes le genre de client qui vous rendez à la succursale.

**M. McCrossan:** C'est juste.

**M. Evans:** Si vous êtes sur les lieux, les brochures que vous voyez ici sont à votre disposition. En outre, il y a des affiches un peu partout qui signalent les frais perçus, et c'est ainsi qu'on avise la clientèle des modifications au sujet desquelles vous pouvez toujours consulter le préposé au guichet ou le gérant de la succursale, qui vous donneront de plus amples renseignements.

**M. McCrossan:** Que se passe-t-il quand quelqu'un qui a un compte avec livret où il n'a pas plus de 100\$ ne met pas les pieds à la banque pendant six mois?

**M. Evans:** Dans ce cas-là, c'est difficile, je le reconnais. . . Dans un cas, je. . .

**M. McCrossan:** Je sais que c'est difficile, mais je veux savoir si c'est légal de procéder ainsi. . .

**Le président:** Ce n'est pas du tout difficile, car il suffit d'écrire à ce client.

[Texte]

**Mr. Evans:** It is not clear that you have a writing relationship with a passbook account. The passbook account is established because people come in and out of the branch and that is the kind of relationship and the kind of contact you have with that particular customer. You do not have a chequing account where you are sending statements on a regular basis, so it is not typical to write to that kind of customer.

We do the best we can to inform the consumer by putting the information in the branches.

**The Chairman:** Why would it not be customary to write? After all, if the customer was borrowing from you then you would serve him notice in writing of an intention to call his demand loan. Since these are demand accounts, why would you not change the terms of the demand account by notice in writing?

**Mr. Evans:** I do not think we are changing the terms.

• 1100

**The Chairman:** In one case it is the customer lending you money and in the other case the institution lends the customer money on a demand account. If the institution wants to change the terms of the loan, it demands its money and says, "Customer, either pay up or sign new notes increasing the interest rate from 10% to 20%". Surely to goodness, if you are going to change the terms on which you operate a person's account, and it is a demand account—in other words, it is an account that the person can come to the bank or trust company at any point and write a cheque and get all his or her money out—then surely to goodness it is—

**Mr. Evans:** That is not the kind of account Mr. McCrossan is referring to.

**Mr. McCrossan:** I am talking about walking in and withdrawing money, rather than writing a cheque.

**Mr. Evans:** Mr. McCrossan is referring to a passbook account—

**The Chairman:** That is right, the passbook account is that kind of account.

**Mr. Evans:**—where the way you transact is to go into the branch and put down your passbook with a withdrawal slip or with a deposit slip and either deposit or withdraw.

**The Chairman:** That is that kind of account.

**Mr. Evans:** Traditionally, what we have done. . . If the person has that kind of account, in the vast majority of situations it is going to be a person who frequents the branch on a regular basis to put money in, take money out, and we have dealt with that kind of a person with in-branch information circulars and information from the personnel in the branch through posters and so on. You

[Traduction]

**M. Evans:** Il n'est pas évident qu'il y ait une correspondance nourrie entre le client à livret et l'institution financière. Les comptes avec livret existent parce que les gens fréquentent souvent la succursale, et c'est à ce moment-là qu'il y a contact avec eux. Comme il n'y a pas de comptes de chèques exigeant l'envoi de relevés à intervalles, on n'écrit à ce client qu'exceptionnellement.

Nous faisons de notre mieux pour renseigner le consommateur en offrant les renseignements aux succursales.

**Le président:** Pourquoi n'écririez-vous au client qu'exceptionnellement? Après tout, si un client a contracté un emprunt auprès de vous, vous lui écririez automatiquement si vous aviez l'intention d'en exiger le remboursement. Dans le cas de dépôts à vue, pourquoi n'enverriez-vous pas un avis par écrit quand il y a modification des conditions?

**M. Evans:** Je ne pense pas qu'il s'agisse de modification de conditions ici.

**Le président:** Dans un cas, le client prête de l'argent à l'institution, et dans l'autre, c'est l'inverse. Si l'institution souhaite modifier les conditions d'un prêt, elle peut exiger le remboursement et dire: «Monsieur le client, vous remboursez ou vous signez un nouveau billet dont l'intérêt sera porté de 10 à 20 p. 100.» Dans le cas d'un dépôt à vue, si l'institution en modifie les conditions. . . il s'agit ni plus ni moins d'un compte, et le titulaire peut n'importe quand exiger de la banque ou de la compagnie de fiducie tout l'argent qui y est viré, et il lui suffit pour cela de faire un chèque. . .

**M. Evans:** Ce n'est pas le genre de compte dont M. McCrossan parle.

**M. McCrossan:** Je songeais plutôt au fait que l'on peut tirer de l'argent d'un compte, et je ne parlais pas de chèques.

**M. Evans:** M. McCrossan parle ici d'un compte avec livret. . .

**Le président:** C'est juste; le compte avec livret est tout à fait de ce type-là.

**M. Evans:** . . . et pour en tirer de l'argent, il faut se rendre à la succursale et déposer le livret et un bordereau de retrait, ou un bordereau de dépôt, selon le cas.

**Le président:** C'est tout à fait ce type de compte.

**M. Evans:** D'habitude, nous. . . Si un client est titulaire de ce genre de compte, dans la majorité des cas, il viendra à la banque de façon régulière pour déposer ou retirer de l'argent, et nous rejoignons ce client-là grâce aux renseignements que nous fournissons sous forme de circulaires ou de brochures dans les succursales, ou encore sous forme d'affiches. Dans la plupart des

[Text]

can walk into most of the trust companies and you will find those fee posters that have been up for a very long time; it has been a common practice in the trust industry. It is not something we are just doing now in response to the committee.

**Mr. McCrossan:** Can I ask—

**The Chairman:** I am sorry to interfere with you, but I was wondering if you could wrap it up and then we could go on to the next witness.

**Mr. McCrossan:** Yes. Competition. Last year the profits of the trust companies were up 35% over the prior year, round figure, is that right?

**Mr. Evans:** If you have the figures and that is what they indicate, Mr. McCrossan, then I would have to agree with you. I do not know exactly what the figure is.

**Mr. McCrossan:** When we had our credit card investigation we saw a fair amount of competition from the trust industry to the banking industry. Indeed, I think the committee cited Canada Trust and Royal Trust as being active price competitors.

**Mr. Evans:** Fine institutions.

**Mr. McCrossan:** One of them not a member of your association, I guess.

**Mr. Evans:** It is still a fine institution.

**Mr. McCrossan:** But when we come to the bank chequing account there does not seem to be the same amount of price competition, the same amount of aggressive going for market share that we saw on the credit card. Indeed, it looks like the bank profits were up by 35% last year. The trust company profits were up by 35% on domestic operations, at two all-time high levels, as is indicated in our report. I wonder, first of all, why there was not price competition, why there appears to be—I know there is consolidation among the big trust companies—no market force pushing these down, because they reached all-time high levels.

**Mr. Evans:** Do you mean pushing down the profits?

**Mr. McCrossan:** Sure. I mean, if a rate of return has been satisfactory for the last 10 years, or has been the normal rate for 10 years, what happened in 1987 that allowed—when you are talking about this major competition—a quantum leap by both the bank industry and the trust industry on domestic operations of roughly 35% in profit? Why was there no competition?

**Mr. Evans:** I do not think that any one year can be taken as indicative of competition. The demand for financial services has been increasing very dramatically.

[Translation]

succursales des compagnies de fiducie, vous trouverez des affiches indiquant les frais d'administration, et il en est ainsi depuis longtemps, car c'est pratique courante dans notre secteur. Si nous procédons ainsi, ce n'est pas parce que nous réagissons à ce qui a été fait en comité.

**M. McCrossan:** Puis-je demander. . .

**Le président:** Excusez-moi de vous interrompre. Pourriez-vous terminer, car nous devons entendre un autre témoins.

**M. McCrossan:** Soit. C'est la concurrence. L'année dernière, les bénéfices des compagnie de fiducie étaient de 35 p. 100 plus élevés par rapport à l'année précédente, n'est-ce pas?

**M. Evans:** Si vous affirmez cela chiffres en main, monsieur McCrossan, je m'incline. Je n'ai pas les chiffres ici.

**M. McCrossan:** Quand nous avons procédé à notre enquête sur les cartes de crédit, nous avons constaté que les compagnies de fiducie livraient une concurrence serrée aux banques. En effet, les compagnies Canada Trust et Royal Trust sont de sérieux concurrents du point de vue des prix.

**M. Evans:** C'est de la bonne administration.

**M. McCrossan:** Il y en a une des deux qui ne fait pas partie de votre association.

**M. Evans:** Ce n'en est pas moins une institution sérieuse.

**M. McCrossan:** Quand on compare les comptes de chèques, on ne trouve pas la même concurrence pour les prix; ce n'est pas la même chose que dans le cas des cartes de crédit. En effet, on constate que les bénéfices des banques ont augmenté de 35 p. 100 l'an dernier. Ceux des compagnies de fiducie ont augmenté de 35 p. 100 pour ce qui est des transactions à l'échelle nationale, pour atteindre des niveaux records, comme nous le signalons dans notre rapport. Tout d'abord, dites-moi pourquoi il n'y a pas de concurrence des prix et pourquoi les forces du marché n'exercent pas des pressions à la baisse, car, de fait, on constate des niveaux records, même s'il est vrai qu'il y a eu amalgamation des grandes compagnies de fiducie.

**M. Evans:** Vous parlez d'une pression à la baisse sur les bénéfices?

**M. McCrossan:** Tout à fait. On constate que le taux de rendement a été satisfaisant au cours des 10 dernières années, qu'il se maintenait à un niveau normal, et on se demande ce qui s'est passé en 1987, quand on sait que la concurrence était féroce, alors qu'on n'en a pas moins constaté un bond en avant pour les banques et les compagnies de fiducie, qui ont réalisé 35 p. 100 plus de bénéfices sur leurs transactions à l'échelle nationale. Pourquoi la concurrence n'a-t-elle pas joué?

**M. Evans:** Je ne pense pas que l'on puisse prendre une année donnée comme illustration de la concurrence. La demande de services financiers a grimpé en flèche. Du

[Texte]

Economically, 1987 was a very good year. The volume of transactions increased, the volume of loans increased, and it was a particularly good year. I can assure you that there will not be a 35% increase in 1988 and there was not in 1986, so in one year we did very well and some of our trust companies. . .

If you look across the banking industry comparing the big Schedule A banks with the Schedule B banks, I think you will find some very large disparities. In the trust industry between the large trust companies and some of the smaller trust companies, you are going to find disparities. Some of the institutions made major inroads in 1987 and previous years and those levels of profits, I think, are in response to very extensive competitive inroads that those institutions are making into the marketplace.

• 1105

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, if I could just have one request for information. It is not a question.

You have given for these five institutions the schedule of their current fees. I would like to get a chronological history of those more or less. When were the fees established at their current rate? What were the prior fees? How long were they in force? If I could ask for that information just to get a history.

**Mr. Evans:** Could we confine that to the basket that Dr. Thomas has in his report? Some companies charge for fees and others do not.

**Mr. McCrossan:** That is fine. I am interested in the chronology because it is not there.

**The Chairman:** Thank you very much. Thank you very much, John.

**Mr. Evans:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Our next witness is the Bank of Montreal, Matthew Barrett, President and Chief Operating Officer. Welcome, Mr. Barrett.

You have a brief, I think. Perhaps we could skip through it as quickly as we can. I am led to believe we may be forced to interrupt our hearings—hopefully not for too long—because we may be forced to a vote with respect to the privatization of a certain mining company.

**Mr. Matthew Barrett (President and Chief Operating Officer, Bank of Montreal):** I will be brief, Mr. Chairman. I will be about seven minutes.

I am pleased to have the opportunity today to discuss bank service fees, but before dealing with the specifics, I thought it might be helpful first to consider some historical background.

[Traduction]

point de vue économique, 1987 a été une bonne année. Le volume des transactions a augmenté. Celui des prêts aussi, si bien que l'année a été particulièrement bonne. Je puis vous garantir que l'on ne constatera pas cette augmentation de 35 p. 100 des bénéfices en 1988, et cela ne s'est pas vu non plus en 1986, si bien que l'on peut dire qu'une année, les choses ont bien marché et que certaines de nos compagnies de fiducie. . .

Si vous analysez ce qui s'est passé dans le secteur bancaire en comparant les grandes banques de l'Annexe A et celles de l'Annexe B, vous constaterez qu'il y a d'énormes différences. La même chose pour les compagnies de fiducie, où l'on constatera des différences entre les grandes compagnies et les plus petites. Certaines institutions ont réalisé des percées fulgurantes en 1987 et pendant les années précédentes. Ces bénéfices reflètent les réalisations spectaculaires de ces institutions sur le marché.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, je voudrais avoir un renseignement. Ce n'est pas une question.

Vous avez fourni pour cinq institutions les barèmes des frais perçus actuellement. Je voudrais obtenir les barèmes antérieurs. Je voudrais savoir quand on a fixé les frais à leur niveau actuel. Quels étaient les frais antérieurement? Combien de temps ils avaient été en vigueur? Je voudrais tout simplement avoir un petit historique.

**M. Evans:** Pourrions-nous nous en tenir aux éléments qui sont contenus dans le rapport de M. Thomas? Certaines compagnies perçoivent des frais et d'autres pas.

**M. McCrossan:** Très bien. Je voudrais faire un petit historique ici.

**Le président:** Merci beaucoup. Merci beaucoup, John.

**M. Evans:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Le témoin suivant est M. Matthew Barrett, président et chef de l'exploitation de la Banque de Montréal. Bienvenue, monsieur Barrett.

Je pense que vous avez un mémoire. Nous pourrions peut-être le parcourir rapidement, car on m'annonce que nous serons sans doute forcés d'interrompre nos délibérations—pour peu de temps je l'espère—car il y aurait un vote concernant la privatisation d'une certaine société minière.

**M. Matthew Barrett (président et chef de l'exploitation, Banque de Montréal):** Je serai bref, monsieur le président. J'en ai pour sept minutes environ.

Je suis heureux de pouvoir vous entretenir de la question des frais bancaires. Toutefois, avant d'entrer dans le vif du sujet, je crois utile de tracer un bref historique de la situation.

[Text]

[Translation]

• 1110

For decades, Canada had a small number of banks. Competition, which was vigorous, was mainly on the basis of service quality. A profit for banks came almost entirely from our interest rate spread, or the difference between the interest we charged on loans and the interest we paid on deposits. Very little of the bank's revenue came from fees for transaction services. In effect, the large depositors cross-subsidized those with small deposits as well as though who were extensive users of transaction services.

In recent years, public policy-makers have encouraged more competition in our industry, a development the Bank of Montreal strongly encouraged, and it was effective. Today in Canada, the financial system has evolved from an industry with five or six participants to more than 100 competing through some 12,500 branches coast to coast.

Far from dominating the marketplace, banks now have about one-half of the personal deposit market in Canada. Because of this heightened competition, a change from the practice of providing transaction services free of charge took place. Let me explain.

When new competitors entered the deposit-taking business, many adopted a strategy of targeting large depositors with branches in the cities. The interest rates offered on deposits was their chief tool in seeking to attract business away from the major banks. Now, banks responded by increasing interest rates paid on deposits in order to preserve their deposit and their customer base. Increased interest for deposits combined with increased competition for loans meant that the interest rate spread narrowed.

Financial institutions could no longer subsidize transaction services to the same degree. Banking worldwide is an industry in transition, and the structural change in financial services and its associated pricing is a phenomenon that is probably irreversible.

Let me now deal with the subject of service quality, since quality and price are two sides of the same coin. Over the past 10 years, banking in Canada has undergone nothing short of a revolution. The range, quality, and convenience of services have expanded dramatically. These service enhancements responded to the needs of a more demanding Canadian consumer and were fuelled by increased competition.

The branch systems of Canadian chartered banks are among the most extensive in the world. These networks bring Canadians in small communities, as well as large, a comprehensive range of banking services. Customers in smaller towns benefit from a bank's presence through access to a growing range of financial services from the economies of scale achieved by the larger banks, and

Jusqu'à tout récemment, le Canada ne comptait qu'un nombre restreint d'institutions bancaires. La concurrence, bien que vive, portait essentiellement sur la qualité du service. Les bénéfices du secteur bancaire provenaient surtout de la marge d'intérêt, soit l'écart entre le taux imposé aux prêts et celui versé sur les dépôts. Les frais de transaction ne comptaient que pour une part minime des revenus. En effet, les dépôts importants compensaient les petits dépôts de même que le coût associé aux transactions.

Au cours des dernières années, les responsables des politiques ont favorisé la concurrence dans notre secteur, initiative fortement encouragée par la Banque de Montréal. Et les résultats n'ont pas tardé. Aujourd'hui, le système financier canadien compte plus de 100 institutions financières, soit quelque 12,500 succursales de par le pays, comparativement à cinq ou six établissements voilà quelques années.

Loin de dominer le marché, les banques détiennent actuellement la moitié des dépôts des particuliers au Canada. Cette forte concurrence s'est traduite par un changement au chapitre de la gratuité des services bancaires. Je m'explique.

Bon nombre des nouveaux concurrents qui ont joint les rangs des institutions de dépôt ont adopté une stratégie visant les déposants de grande envergure et ouvert des succursales dans les grandes villes. Ils ont cherché à attirer des clients des grandes banques, principalement en offrant sur les dépôts des taux d'intérêt intéressants. Les banques ont réagi en augmentant leur taux d'intérêt sur les dépôts, afin de préserver leur base de dépôt et de conserver leur clientèle. L'accroissement des taux d'intérêt sur les dépôts ainsi que le resserrement de la concurrence à l'égard des prêts se sont traduits par une diminution de la marge.

Les institutions financières ne pouvaient plus assumer le coût associé aux transactions dans la même mesure. Le secteur bancaire, à l'échelle internationale, est en pleine transition. Les changements de structure amorcés, relativement aux services financiers et aux frais connexes sont vraisemblablement irréversibles.

Permettez-moi maintenant de me pencher sur la qualité des services puisque la qualité et le prix constituent des éléments indissociables. Au cours de la dernière décennie, une véritable révolution s'est opérée dans les services bancaires au Canada, ces derniers devenant beaucoup plus variés, de meilleure qualité et d'une commodité accrue. Ces améliorations répondaient aux besoins d'une clientèle plus exigeante et, aussi, à une concurrence plus serrée.

Notre réseau de succursale des banques à chartre canadiennes est sans conteste, l'un des plus vastes du monde. Il permet aux Canadiens d'avoir accès à une gamme complète de services bancaires à la fine pointe de la technologie, qu'ils habitent une grande ville ou une agglomération plus modeste. Dans ce dernier cas, la présence d'une banque leur permet d'avoir accès à une

## [Texte]

through national pricing policies, determined, in turn, by competition in the major centres.

Now, against this background, let us turn to two issues: the level of bank fees and the method of informing customers about changes in those fees.

The pricing of services at the Bank of Montreal is designed to meet the following objectives: to provide access to banking services to all Canadians, regardless of income; to reflect our customers' views with respect to value, options, and choice in a highly competitive financial services marketplace; and to provide a satisfactory return on investment to our shareholders.

Yet, it is in the area of pricing that we have encountered our sharpest criticism, and this we must squarely face and resolve.

There is the impression that prices are changed too frequently and without sufficient prior notice. Customers want more control, more predictability over fees charged to their accounts, and they want a simplified fee structure. Individual Canadians want options that serve their particular needs, with greater recognition of the extent of their personal relationship with the bank. The Bank of Montreal is responding to these needs and concerns.

First the issue of frequency and prior notice of price changes. The Bank of Montreal has not raised fees on personal deposits since May 1, 1987, nor will fees be raised for the balance of this fiscal year. That is 18 months without a change. In fact, it is bank policy to revise its fee schedule no more frequently than once a year and to communicate the changes 60 days before they take effect.

• 1115

Deposit account fees are set out in a comprehensive brochure entitled *Better Banking Guide*. It describes our service packages, accounts and fees in a clear and unambiguous fashion. It is prominently displayed in all our branches and made available to all existing and new deposit customers. When we revise our fee schedule, we distribute a new guide 60 days in advance. We continue to put notices in our branches, at all instabank machines and in customer statements. To handle customer inquiries better, we provide our national, toll-free, infraservice hotline across Canada.

To meet our customers' needs for control, predictability and a simplified fee structure, we announced in January a range of new options to enable

## [Traduction]

gamme croissante de services financiers, certes, mais elle permet également des économies d'échelle qu'une grande banque peut réaliser grâce à une politique tarifaire nationale reposant sur la concurrence dans les principaux centres d'affaires.

Si vous le permettez, j'aimerais maintenant aborder deux autres questions, à savoir: le niveau des frais bancaires et la communication des augmentations de frais.

La tarification de la Banque de Montréal vise les objectifs suivants: offrir des services bancaires à tous les Canadiens, quels que soient leurs revenus; tenir compte, dans un marché très concurrentiel, des valeurs, des préférences et des choix de nos clients; et assurer à nos actionnaires un rendement satisfaisant sur le capital investi.

Toutefois, les critiques les plus virulentes portent sur notre tarification, élément dont il nous faut tenir compte et à résoudre.

Les clients ont l'impression que nos tarifs sont trop souvent modifiés et de ne pas en être avisés assez tôt. Ils désirent exercer un plus grand contrôle sur les frais qui leur sont imputés et être en mesure de les prévoir et ils voudraient une tarification plus simple. Le consommateur canadien aimerait bénéficier d'options qui répondent à ses besoins particuliers, et que la Banque de Montréal tienne davantage compte du degré d'exclusivité des relations d'affaires qu'il entretient avec elle. La Banque de Montréal répond à ces besoins et à ces préoccupations.

D'abord, pour ce qui est de la fréquence et du préavis, la banque n'a pas augmenté les frais relatifs aux comptes de dépôt des particuliers depuis le 1<sup>er</sup> mai 1987 et ne les augmentera pas d'ici la fin du présent exercice, soit une période de 18 mois. En fait, la banque a pour principe de ne réévaluer ses tarifs qu'une fois l'an, et de communiquer les changements 60 jours avant leur entrée en vigueur.

Notre brochure intitulée «Guide conseil sur les services de dépôts personnels» énumère les frais relatifs aux comptes de dépôt. Elle donne une description claire et précise des programmes, des services et des comptes offerts par la banque, ainsi que des frais que nous imputons. Cette brochure est mise bien en vue dans toutes nos succursales et est à la disposition tant des déposants actuels que des nouveaux déposants. À chaque nouvelle révision de la tarification, nous publions un nouveau guide conseil, 60 jours à l'avance. Nous continuerons à afficher des avis dans nos succursales et aux guichets Instabanque, et à en joindre aux relevés des comptes des clients. De plus, la banque offre l'Infoservice, un service téléphonique sans frais disponible partout au Canada, afin de mieux répondre aux demandes de renseignements de la clientèle.

Pour satisfaire aux besoins de nos clients, qui désirent avoir un meilleur contrôle, être en mesure de prévoir les frais et bénéficier d'une structure tarifaire simplifiée, nous

*[Text]*

them to avoid per item fees on routine transactions. Effective June 1, the bank will introduce a comprehensive range of service packages tailor-made for all segments of the marketplace.

Our junior plan for those under 19 years of age will be expanded to include unlimited routine transactions without fees on any number and all types of Canadian dollar deposit accounts.

The benefits of the bank's senior plan for those 60 years of age and above will be expanded to include all Canadian and U.S. dollar deposit accounts. Again, no account fees will be levied on routine transactions.

The bank will introduce a low-cost basic chequing package for those with limited need for banking services and for whom affordability is key.

We will offer a low-cost basic savings package for those with limited savings. The savings rate will be modest, but the fee reduction will be significant.

Furthermore, the bank's existing full-service package will be expanded into a set of three comprehensive banking plans, each representing a different level of day-to-day service usage and each priced at a single monthly fee.

Control, predictability, simplicity and improved information are the hallmarks of this new personal banking program and we firmly believe it addresses the concerns and the needs of our customers. Our goal is excellence at a fair and predictable price.

Canadian banks have a good track record in responding to the needs of their customers in an environment of strong competition, and the issues being discussed today will be no exception. May I suggest, Mr. Chairman, that it is in this perspective that the issue of service levels and fees be viewed.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Barrett.

Before I go to Mr. Dorin, I was looking at your new July 1 account and I looked at investment saving accounts. If I invest and have less than \$200 in an investment account, you are going to charge me \$1 a month for keeping my money. You might not pay me for much interest on it, but if I do not do anything, just leave you \$199, walk away and not come back and see you for a year, I am going to have substantially less than \$199 when I come back. I want to know what service you supply for the poor bugger who does that.

**Mr. Barrett:** Sir, the basic savings account was designed to address the customers who need it most, those for whom the accumulation of \$200 would be a problem. The investment savings account is incorporated in one of the

*[Translation]*

avons annoncé en janvier le lancement d'une gamme d'options visant à supprimer les frais par article à l'égard des transactions courantes. À compter du 1<sup>er</sup> juin, la banque offrira une gamme complète de services spécialement adaptés à tous les segments du marché.

Notre programme jeunesse, destiné aux clients de moins de 19 ans, sera élargi de façon à permettre un nombre illimité de transactions courantes sans frais dans des comptes de dépôt en dollars canadiens, quel qu'en soit le nombre et le type.

De même, la Banque élargira la gamme des avantages du programme privilège d'âge, destiné aux clients âgés de 60 ans et plus, afin d'offrir tous les types de comptes de dépôt en dollars canadiens et américains, également sans frais sur les transactions courantes.

La banque lancera un compte de chèque pratique à frais minimes, pour ceux qui ont peu recours à des services bancaires quotidiens et pour qui l'accessibilité est essentielle.

Nous offrirons également un compte d'épargne pratique à faible coût, destiné aux petits épargnants. Ces derniers bénéficieront d'un taux d'épargne modeste, mais d'une réduction tarifaire importante.

Enfin, l'actuel multiservice deviendra un ensemble de trois comptes bancaires complets, chacun représentant un certain nombre de services bancaires quotidiens et chacun comportant un forfait mensuel fixe.

Contrôle, prévisibilité, simplicité et amélioration de l'information sont les caractéristiques de ce nouveau programme de services aux particuliers. Et nous croyons fermement que celui-ci sert les intérêts de notre clientèle et répond à ses besoins. Notre but est d'offrir un service de première qualité à un tarif équitable et prévisible.

Les banques canadiennes sont reconnues pour bien répondre aux besoins de leurs clients dans un contexte marqué par une vive concurrence, et les questions à l'ordre du jour ne feront pas exception à la règle. Permettez-moi de souhaiter que l'on aborde dans cette perspective la question des services offerts à des frais correspondants.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Barrett.

Avant de donner la parole à M. Dorin, je me suis penché sur le compte que vous offrirez à partir du 1<sup>er</sup> juillet, le compte d'épargne-investissement. Si je verse moins de 200\$ sur un compte d'investissement, vous allez percevoir 1\$ par mois pour garder mon argent. Vous ne me verserez pas beaucoup d'intérêt, mais si je ne fais rien, si j'y laisse mes 199\$, un an plus tard, j'y trouverai beaucoup moins que 199\$. Quels services offrez-vous aux pauvres épargnants qui se trouvent dans cette situation?

**M. Barrett:** Monsieur le président, le compte d'épargne pratique vise les clients qui en ont le plus besoin, ceux pour qui l'accumulation de 200\$ est difficile. Les comptes d'épargne-investissement font partie d'une gamme plus

[Texte]

full-service plans which, if you select it, based on its usage, will avoid entirely any maintenance fees on that facility.

The investment savings account is a tiered account designed to reward customers for progressively higher levels of savings. The falling-under-\$200 issue, I think, is not a problem for those who need it most.

• 1120

**The Chairman:** Would you tell me why you charge just for keeping a bank account, anyway?

**Mrs. Collins:** Is it a deterrent fee, basically?

**The Chairman:** I have to tell you that the largest complaint we have, of all the complaints coming in, is about the Bank of Montreal and this charge you levy because you keep somebody's money.

I do not know how you call that service, by the way. You keep the money. You pay them a very low rate of interest on it; virtually nothing. Then you charge them \$1 a month.

**Mr. Barrett:** An account, whether it holds \$10 or \$10,000, still has to have its interest calculated, passbooks updated, transactions processed. When the \$1 maintenance fee was introduced, the logic behind the \$1 maintenance fee was that we knew Canadians on the average have relationships with two or three financial institutions. We also know Canadians across the board are, next to the Japanese, the "saving-est" consumers in the world. Our objective was to encourage our customers to consolidate more business with us. And indeed, a great majority of them did.

The problem arose with the \$1 maintenance fee for those for whom consolidation was not an option. To address that we have created a basic savings package that eliminates the maintenance fee entirely, and in fact goes further and halves the transaction fee, down to 25¢. So I think the design of our new packages gives the ability to have single monthly fees, no more nickel-and-dimes, no maintenance fees, and it still provides access to all Canadians to their banking service.

**The Chairman:** So you believe you have the right to charge people to put money in the bank, even though the purpose of a bank is to hold people's money securely and your licence allows you to lever against your capital at least at 25:1 and lend your money out pretty well as you wish. You still think you are entitled to charge people to put their money in your account.

**Mr. Barrett:** A bank provides many levels of service, Mr. Chairman. It provides deposit services—

[Traduction]

complète de services et, suivant qu'on l'utilisera à bon escient, il permettra d'éviter totalement les frais d'entretien dans ce cas-là.

Le compte d'épargne-investissement vise à encourager le titulaire à atteindre des niveaux toujours plus élevés d'épargne. Les soldes inférieurs à 200\$ ne devraient pas causer des difficultés aux intéressés.

**Le président:** Pourriez-vous me dire pourquoi la simple tenue d'un compte entraîne des frais?

**Mme Collins:** Est-ce avant tout un moyen de dissuasion?

**Le président:** Je dois vous dire que la plainte la plus fréquente de toutes celles que nous avons reçues concerne la Banque de Montréal et ces frais que vous faites payer pour garder l'argent de quelqu'un.

Je ne sais d'ailleurs pas comment vous appelez ce service. Vous gardez l'argent. Le taux d'intérêt que vous versez est très faible pratiquement nul. Pourtant vous faites payer 1\$ de frais par mois.

**M. Barrett:** Qu'un compte contienne 10\$ ou 10,000\$, il faut quand même calculer l'intérêt, mettre à jour les livrets et inscrire les transactions. Si nous avons introduit ces frais de tenue de compte de 1\$, c'est parce que nous savions que la moyenne des Canadiens a des comptes auprès de deux ou trois institutions financières. Nous savons également que l'ensemble des Canadiens, après les Japonais, sont les «plus épargnants» du monde. Notre objectif était d'encourager nos clients à regrouper tous leurs comptes chez nous. D'ailleurs, c'est ce que la grande majorité d'entre eux ont fait.

Le problème de ces frais de 1\$ de tenue de compte s'est posée pour ceux pour lesquels le regroupement n'était pas une option. Pour trouver une solution à ce problème nous avons créé un compte général d'épargne qui supprime totalement ces frais de tenue de compte, et qui va même d'ailleurs encore plus loin puisqu'il réduit de moitié les frais de transactions qui ne coûtent plus que 25¢. Je crois donc que ce que nous offrons aujourd'hui permet d'appliquer des frais mensuels uniques, plus de comptes d'apothicaire, plus de frais de tenue de compte, tout en continuant à offrir à tous les Canadiens accès à leurs services bancaires.

**Le président:** Vous croyez donc avoir le droit de faire payer les gens pour qu'ils puissent mettre de l'argent dans votre banque, même si l'objectif d'une banque est de garder en sécurité l'argent des gens et que votre licence vous autorise un ratio d'emprunt d'au moins 25 pour un par rapport à vos capitaux et de prêter votre argent pratiquement comme bon vous semble. Vous continuez à penser que vous avez le droit de faire payer les gens pour qu'ils déposent leur argent chez vous.

**M. Barrett:** Une banque offre de très nombreux services, monsieur le président. Elle offre des services de dépôt. . .

[Text]

**The Chairman:** I am not asking about the other things you do. I am talking about putting money in an account and then you charging for keeping that money there.

**Mr. Barrett:** That is correct.

**Mr. Parry:** I am glad, Mr. Barrett, to welcome to you to the committee this morning. In fact, one of the secrets of my past is that the Bank of Montreal was my first employer when I came to Canada. I recall at that time the marketing department and the cost accounting department were only one floor apart on St. James Street in Montreal, and it occurs to me to wonder how far apart they are now.

As the chairman pointed out, one of the things that has been identified as an issue is what is loosely described as "nickel-and-diming". I think many of the complaints arise because people perceive the inherent inconsistency in the application of small service charges. The bank is charging them for the administrative effort required to perform certain operations. Yet the application of a small charge is in itself an administrative effort, so presumably the bank must be putting a value on outlay on which it is not making much profit. If you apply a 15¢ service charge and it costs you 10¢ to do the work involved, obviously it does not make terribly good sense.

• 1125

I wonder how you respond to that sort of complaint, and specifically if you have any long-range plans to, shall we say, rebundle some of the services producing these small, repetitive and presumably vexatious charges, since they are the ones we hear about.

**Mr. Barrett:** That is precisely the problem we set out to solve with these new programs. There are a number of irritations and exasperations expressed with respect to small item service charges. One was that customers could not balance their own records because they would come at the end of the month and there would be these 15¢ or 20¢ charges, or whatever it was.

**Mrs. Collins:** That was five years ago.

**Mr. Barrett:** Yes. Perhaps "nickel-and-dime" is no longer appropriate.

First of all there is no such thing as the average Canadian. Different groups of Canadians have different needs for day-to-day banking services and are at different stages in their life cycle, so their use of banking changes dramatically.

We studied the market and identified seven typical packages of banking services at different levels of usage. We believe when we sit down with our customers and they go through them, they will select one of those packages. It will have a single monthly fee, and there will be no need to try to remember the 80 or 100 different

[Translation]

**Le président:** Je ne vous demande pas de me dire ce que vous faites d'autres. Je vous parle de ces sommes d'argent déposées dans des comptes et pour lesquelles vous faites payer des frais de tenue de compte.

**M. Barrett:** D'accord.

**M. Parry:** Monsieur Barrett, je suis heureux de vous accueillir devant notre Comité ce matin. En fait, l'un des secrets de mon passé est que la Banque de Montréal a été mon premier patron lorsque je suis arrivé au Canada. Je me souviens qu'à cette époque le département commercial et le département de la comptabilité n'étaient séparés que par un étage sur la rue James à Montréal, et je me demande s'ils ne sont pas beaucoup plus séparés aujourd'hui.

Comme le président l'a rappelé, un des problèmes identifiés est celui de ces, disons, «compte d'apothicaire». Je crois qu'à l'origine de nombre des plaintes, il y a ce manque apparent d'uniformité dans l'application des frais pour les services courants. Les banques les font payer pour l'effort administratif nécessaire à certaines opérations. Pourtant, l'imposition de frais, même minimes, est, en soi, un effort administratif. J'imagine que cet exercice ne rapporte pas grand-chose aux banques. Si vous faites payer quinze cents pour une opération et que cette opération vous coûte dix cents, il est évident qu'il est difficile d'en comprendre la logique.

Quelle est votre réponse à ce genre de plainte, et avez-vous des plans à long terme de, disons, regroupement administratif de certains de ces services à l'origine de ces petits frais répétitifs et irritants, puisque c'est d'eux que nous entendons le plus parler.

**M. Barrett:** C'est précisément le problème que nous souhaitons résoudre avec ces nouveaux programmes. Les frais pour certains de ces petits services sont à l'origine d'un certain nombre d'irritations et d'exaspérations. Certains clients, par exemple, étaient dans l'incapacité de calculer eux-mêmes leur propre solde, ne sachant pas combien de ces frais de quinze ou vingt cents leur seraient imposés à la fin du mois.

**Mme Collins:** C'était il y a cinq ans.

**M. Barrett:** Oui. Parler en termes de cents est peut-être dépassé.

Pour commencer, on ne peut plus parler de Canadien moyen. Différents groupes de Canadiens ont des besoins différents dans leurs relations quotidiennes avec les services bancaires, se trouvent à des stades différents de leur cycle de vie et leur utilisation des banques change souvent du tout au tout.

Nous avons étudié le marché et répertorié sept groupes typiques de services bancaires à différents niveaux d'utilisation. Nous croyons que lorsque nous les offrirons à nos clients, ils en choisiront un. Chacun correspondra à des frais mensuels uniques, et il ne sera plus nécessaire d'essayer de se souvenir des 80 ou 100 différents petits

*[Texte]*

small individual service charges. There will be no problem with predictability. Once the customer selects, he will have one number to remember, which is the number of the service package. That service package is designed to meet the usage pattern that customer will recognize and want.

You are always going to have this problem of surprises while people are still having to remember 100 different individual fees. Is there value in that? I think there is great value for the customer, because when he or she examines the package, picks the one that suits them and compares the monthly fee to the à la carte method of using it, they will find there is tremendous value. We will be out of the business of making multiple entries to their accounts, and they will be out of the business of having to remember. In fact, for them the service charge debate will be a thing of the past.

**Mr. Parry:** Have you ever looked at the possibility of installing an analytical software program that would generate advice to the customer if it appeared they were not using the most appropriate package?

**Mr. Barrett:** That is a good point, and you are right. The ultimate solution is in technology. It is extremely expensive and very complicated. I think we have good information devices for all customers, but increasingly as customers can access banking through electronic means, i.e., without the intervention of a bank employee, the problem is then they do not remember all the service charges and they are automatically activated.

When customers activate an ABM or statement printer or whatever, the computer walks them through the stages of completing the transaction. If you had one that told them this particular transaction costs 50¢ and do they wish to proceed, that would be the ultimate solution. The problem is it is an extraordinarily complex piece of software and very, very expensive, but I think it will come. Meanwhile, you will not have that problem if you select one of the seven packages designed particularly for your needs. You will know one number, and if it changes it will only be once a year and you will know 60 days in advance.

• 1130

Furthermore, the design of these packages solves the problem of comparison shopping. When we launch these programs, our customers at the Bank of Montreal will be able to take that package, walk to any competitor, and price the competitor's à la carte pricing for it. If Bank of Montreal gets the price wrong, the customer will vote with his feet. But I do not think so. The packages are designed to be very, very attractive for customers.

**Mr. Parry:** One of the problems that has been brought to my attention is that faced by people who deal in U.S.

*[Traduction]*

frais de services individuels. Il n'y aura plus de surprise. Une fois le choix effectué, il suffira au client de se souvenir d'un chiffre, le chiffre du groupe de services choisi. Ce groupe de services est conçu pour répondre aux besoins d'utilisation identifiés par le client lui-même.

Il y aura toujours ce problème de surprise tant que les gens auront à se souvenir de 100 frais de prestations individuels différents. Est-ce à l'avantage du client? Je crois que c'est à l'avantage du client, car lorsqu'il examine le groupe proposé, choisit celui qui lui convient et compare les frais mensuels aux frais ponctuels à la carte, il s'aperçoit que c'est tout à son avantage. Nous n'aurons plus à inscrire des entrées multiples dans son compte, il n'aura plus à se souvenir de tous ces frais de prestations. En fait, pour lui, ce problème de frais de prestations sera chose du passé.

**M. Parry:** Avez-vous jamais envisagé la possibilité d'un programme analytique informatisé prévenant le client au cas où il n'utiliserait pas le groupe de services lui convenant le mieux?

**M. Barrett:** C'est un bon point et vous avez raison. La solution en fin de compte se trouve dans la technologie. C'est excessivement cher et très compliqué. Je crois que nous offrons de bons outils de renseignement à tous nos clients, mais comme les clients, de plus en plus, ont accès directement aux banques par des moyens électroniques, sans passer par nos employés, le problème est qu'ils ne se souviennent pas de tous ces frais de prestations qui sont automatiquement prélevés de leur compte.

Quand les clients mettent en marche un ABM ou une imprimante de relevé, par exemple, l'ordinateur les fait passer par toutes les étapes de la transaction. Si une de ces étapes leur disait que cette transaction particulière coûte 50¢, leur demandait s'ils souhaitent continuer, ce serait la solution idéale. Le problème, c'est que c'est un programme informatique extraordinairement complexe, très très onéreux, mais je pense que nous y viendrons. Entretemps, vous n'aurez pas ce problème si vous choisissez un de ces sept groupes de services conçus particulièrement pour répondre à vos besoins. Vous n'aurez à vous souvenir que d'un chiffre et s'il change, ce ne sera qu'une fois par an et avec un préavis de 60 jours.

De plus, la conception de ces groupes de services résoud le problème des comparaisons. Lorsque nous lancerons ces programmes, nos clients à la Banque de Montréal pourront prendre ce groupe de services, se rendre chez n'importe lequel de nos concurrents et faire la comparaison avec les tarifs à la carte de ce concurrent. Si la Banque de Montréal se trompe de prix, le client aura vite fait de choisir. Je ne pense pas que nous nous trompons. Ces groupes de services sont conçus pour séduire au maximum nos clients.

**M. Parry:** Un des problèmes porté à mon attention est celui de ceux qui traitent en devises américaines, surtout

[Text]

currency, particularly the tourist industry in my riding, which is based largely on the American dollar. They feel first of all that the charge per cheque that is being levied is unfair and secondly that they are getting a rough deal. I would not say that they feel they are shafted, but they do feel that they should be doing better than they are in terms of the exchange rate which sometimes varies 2% or even 3% from the—

**Mr. Barrett:** The bid and the ask.

**Mr. Parry:** —rate that is published in the newspaper. I wonder if you have any response to that or indeed any suggestion as to how they might reduce the costs they are facing.

**Mr. Barrett:** There is a difference in the market between the bid and the ask price and the spread on retail transactions is broader than it is on major wholesale ones. The reason for that is a relatively small ticket transaction, transacted, say, for \$100 or \$200 U.S., or francs or marks or whatever. All of those transactions done at a branch then have to be relayed into the central dealing desks, aggregated and the positions laid off in the market.

So the spread between bid and ask is a market phenomenon, whoever you are. It is not significant for most of the transactions, but I think the way you avoid it. . . I am not quite sure how you can avoid it. Foreign exchange transactions are inherently labour time consuming and labour intensive types of activities.

**Mr. Parry:** I would like to pick up on a couple of points there. First, I would say generally we are talking about people who are making something in the order of 90 to 120 deposits per year on average. That might be a little high, but although the individual deposits may be only in three figures or low four figures, the total business adds to quite a bit during the year.

The second thing is that if memory serves me correctly, I believe the Bank of Montreal bought the Harris Bank of Chicago—

**Mr. Barrett:** That is correct.

**Mr. Parry:** —a few years back. So why is the market rate of such interest if you have a subsidiary that is a U.S. dollar institution from start to finish?

**Mr. Barrett:** I am not sure that the purchase and sale of foreign currency would have a connection with the Harris Bank and the Bank of Montreal. The purchase and sale of U.S. dollars against the Canadian dollar goes into the aggregate market. It is a market thing; it is not a physical bank thing.

The exchange markets are the exchange markets. It does not happen.

**Mr. Parry:** I am just talking about the spread really.

[Translation]

l'industrie touristique dans ma circonscription qui repose largement sur le dollar américain. Ils estiment, pour commencer, que les frais par chèque sont injustes et deuxièmement qu'ils devraient obtenir plus. Je n'irai pas jusqu'à dire qu'ils ont l'impression d'être roulés, mais ils estiment qu'ils devraient obtenir mieux en terme de taux de change qui parfois varie de 2 p. 100 ou même de 3 p. 100 par rapport. . .

**M. Barrett:** L'offre et la demande.

**M. Parry:** . . . au taux publié dans les journaux. Que répondez-vous à ce genre d'accusation ou, avez-vous une suggestion sur la manière de réduire ce genre de coût?

**M. Barrett:** Sur le marché il y a une différence entre le prix d'achat et le prix de vente et la marge pour les transactions au détail est plus grande que pour les grosses transactions. La raison en est que ces transactions sont relativement petites, portant sur, disons, 100\$ ou 200\$ U.S., ou sur des sommes équivalentes en francs ou en marks, etc. Toutes ces transactions qui sont faites dans une succursale doivent être répercutées jusqu'au comptoir sans trop de transactions, regroupées et positionnées sur le marché.

La différence de marge entre l'offre et la demande est un phénomène de marché qui que vous soyez. Il n'est pas important pour la majorité des transactions, mais je pense que la manière de l'éviter. . . Je ne suis pas très sûr de la manière dont on puisse l'éviter. Les opérations de change sont des activités qui prennent beaucoup de temps et beaucoup de personnel.

**M. Parry:** J'aimerais dire une ou deux petites choses. Premièrement, je dirais que d'une manière générale, nous parlons de gens qui font en moyenne de 90 à 120 dépôts par an. C'est peut-être un peu élevé, mais bien que ces dépôts individuels dépassent rarement les 1,000\$, cela fait beaucoup d'opérations à la fin de l'année.

Deuxièmement, si ma mémoire est exacte, je crois que la Banque de Montréal a acheté la Banque Harris de Chicago. . .

**M. Barrett:** C'est exact.

**M. Parry:** . . . il y a quelques années. Dans ce cas, pourquoi le taux du marché est-il aussi important puisque vous avez une filiale qui fonctionne en dollars américains du début des opérations jusqu'à la fin?

**M. Barrett:** Je ne suis pas certain que l'achat et la vente de devises étrangères ait un rapport avec la Banque Harris et la Banque de Montréal. L'achat et la vente de dollars américains avec des dollars canadiens relèvent du marché global. C'est une opération sur le marché qui n'a rien à voir avec la banque.

Les marchés de change sont les marchés de change. Cela n'arrive pas.

**M. Parry:** Ce dont je parle, en vérité, c'est de la marge.

[Texte]

**Mr. Barrett:** Yes, but the spread would not be influenced by the fact that we had a major bank in the United States. It is a function of what the bid and ask and the market for transactions are on a given day.

**Mr. Parry:** Perhaps you could address the volume over time part of the question.

**Mr. Barrett:** I think it is important, when one's rates are competitive. Let me give you an example. Most rates are a little crude. They are what they call bulletin rates. In the last 12 months we put in an electronic access for all retail transactions so that when the customers come in they get the most up-to-date market rate. This was traditionally only available to the wholesale or corporate customer.

So we have improved the access to the most up-to-date market information, rather than relying on bulletin rates which might be a day old. That is one enhancement, but beyond that I am not sure there is much more that one can do. The currency markets determine the exchange rates.

**Mr. Parry:** All right. You might challenge this, but my perception is that in general terms the service charges at credit unions are significantly lower than at the major chartered banks. Would you explain that to me?

**Mr. Barrett:** I do not have specific data. I was looking at aggregate data versus banks versus the others, which demonstrated that the banks were competitive.

• 1135

**Mr. Parry:** Maybe I just deal with the best credit unions.

**Mr. Barrett:** Perhaps.

**The Chairman:** Well, the Canadian Bankers' Association accused the credit unions of gouging yesterday.

**Mr. Dorin:** I want to be a bit broader. I know that we are talking about service fees, but I think the word "service" is maybe the proper element here. You have come along and given us this commercial this morning, but, frankly, I am not going to let you get away with that.

First of all I will put this on the record. I agree, actually, with Mr. MacIntosh, who yesterday said the banking system is a good one working reasonably well. I think we should do some things, maybe get some information out there to consumers, but I do not think we should get into regulating or legislating in this area. What we need to do is get some information out there so more customers will, as you say, walk with their feet—because I did just that. I walked away from your bank, and I am going to tell you a couple of the reasons.

**Mr. Barrett:** We will get you back.

[Traduction]

**M. Barrett:** Oui, mais cette marge ne peut être influencée par notre possession d'une banque importante aux États-Unis. C'est une fonction de l'offre et de la demande et du marché de transactions le jour où ces opérations ont lieu.

**M. Parry:** Vous pourriez peut-être nous parler de l'aspect volume de cette question.

**M. Barrett:** Je crois qu'il est important que les taux soient compétitifs. Laissez-moi vous donner un exemple. La majorité des taux sont un peu grossiers. Ce sont, comme ils les appellent, les taux publiés. Au cours des 12 derniers mois, nous avons mis en place un système électronique pour toutes les transactions de détail qui permettent à nos clients d'avoir le tout dernier taux du marché. Jusqu'à présent, seuls les grossistes ou les sociétés y avaient accès.

Nous avons donc amélioré l'accès à ces renseignements les plus actualisés possibles pour éviter les erreurs causées par ces taux publiés qui parfois sont vieux d'un jour. C'est un progrès mais au-delà, je ne vois pas très bien ce que nous pouvons faire de plus. Ce sont les marchés de devises qui déterminent les taux de change.

**M. Parry:** Très bien. Vous pourrez ne pas être d'accord, mais j'ai l'impression que d'une manière générale les frais de prestation des caisses populaires sont beaucoup moins élevés que ceux des principales banques à charte. Avez-vous une explication?

**M. Barrett:** Je n'ai pas les chiffres précis. D'après les données globales des banques par rapport aux autres, les banques sont compétitives.

**M. Parry:** J'ai peut-être affaire aux meilleures caisses populaires.

**M. Barrett:** Peut-être.

**Le président:** L'Association des banquiers a accusé hier les caisses populaires d'escroquerie.

**M. Dorin:** J'aimerais élargir le sujet. Je sais que nous parlons de frais de prestation, mais je crois que c'est l'élément «prestation» qui nous intéresse ici. Vous êtes venus, vous nous avez fait votre petite page de publicité mais, en toute franchise, vous ne m'avez pas convaincu.

Je commencerais par dire ceci: Je suis d'accord, en réalité, avec M. MacIntosh qui nous a dit hier que notre système bancaire était bon et qu'il fonctionnait raisonnablement bien. Je crois qu'il nous faudrait faire certaines choses, peut-être faire en sorte que les clients soient mieux informés, mais je ne pense pas qu'une réglementation ou une législation s'impose dans ce domaine. Il faut que vos clients soient mieux informés pour qu'ils puissent choisir. C'est ce que j'ai fait moi-même, j'ai choisi de quitter votre banque et je vais vous dire pourquoi.

**M. Barrett:** Vous nous reviendrez.

[Text]

**Mr. Dorin:** You will not get me back.

I also go out of my way to tell people to do the same thing. From time to time people ask me, if they are going to get a mortgage or whatever; I tell them: for one thing, do not go near the Bank of Montreal. I make a suggestion as to where they might go, and it is where I am. I am going to give you just two or three incidents explaining why I do that.

I was at your bank for a couple of reasons, largely because when I went to university the branch closest to the residence where I was living was the Bank of Montreal. I went there. I had a student loan there, which I ultimately paid off. I had a car loan there, which I ultimately paid off. I had a loan when I bought some shares in the company I was working for; I paid that one, too.

I had another loan there; I had bought an investment, one of these tax shelters we talk about from time to time here. That was the only interest I had that was tax deductible, so for me, being a CA, an accountant, you want to try to keep your tax-deductible interest there. It was a relatively small amount, \$10,000, but the bank eventually insisted that I pay this amount back. I said: this is silly, because I have a mortgage; I have some other interests.

I will confess that I still have a credit card, MasterCard, issued by your bank because I have not gotten around to changing it, but I will.

**Mr. Barrett:** Is it the no-fee MasterCard you have?

**Mr. Dorin:** The no-fee MasterCard; you are absolutely right. But I will pay a fee. I am prepared to pay a fee. I will pay a fee to go elsewhere.

Anyway, the long and the short of it was that your bank insisted that I repay it. So I went down to the trust company where I had my mortgage. I will tell you why I had it there. I had it there because you would not give it to me. Well, I should not say that.

I went to this trust company. I used my line of credit, which I had established there during the election, because when the election started last time I did not have any money in the bank to finance it. I am in a much happier situation now, I can tell you. I had this line of credit; I paid out your bank and said: forget it.

The reason I had a mortgage there was I was in a bit of a hurry and I had gone to your bank and had all these loans I told you about. I do not think any were outstanding at the time. But the problem at the bank was that I was in a bit of a hurry and it takes a lot of red tape. I was advised by my real estate agent that this trust company—Royal Trust actually; I will give them a little plug—was a good place. He said: why do you not call them? I went to see the guy and he said: yes, we will send

[Translation]

**M. Dorin:** Vous ne me ferez pas revenir.

J'incite même les autres à en faire autant. De temps en temps, des gens me demandent mon avis sur un prêt hypothécaire, ou autre chose, et je leur dis: Pour commencer, évitez à tout prix la Banque de Montréal. Je leur suggère où aller, et c'est où je suis. Je vais vous raconter deux ou trois incidents expliquant pourquoi je fais cela.

J'étais client de votre banque pour plusieurs raisons, surtout parce que lorsque je suis allé à l'université, la filiale la plus proche de la résidence où j'habitais était celle de la Banque de Montréal. J'y suis allé. J'y avais un prêt d'étudiant que j'ai fini par rembourser. J'y avais un prêt personnel pour l'achat d'une voiture que j'ai fini par rembourser. J'y avais un prêt lorsque j'ai acheté quelques actions de la compagnie pour laquelle je travaillais que j'ai fini également par rembourser.

J'y avais un autre prêt; j'avais acheté un placement, un de ces abris fiscaux dont on parle ici de temps en temps. C'était le seul intérêt valant une déduction d'impôt si bien que pour moi, étant comptable agréé, il était important d'essayer de conserver cet intérêt déductible d'impôt à cet endroit. C'était un montant relativement minime, 10,000\$, mais la banque a fini par insister pour que je rembourse ce montant. J'ai dit: C'est idiot, puisque j'ai une hypothèque; j'ai d'autres intérêts.

Je vous avouerais que j'ai toujours une carte de crédit MasterCard, émise par votre banque parce que je n'ai pas encore eu le temps de la changer, mais je le ferai.

**M. Barrett:** C'est la carte sans frais MasterCard que vous avez?

**M. Dorin:** La MasterCard sans frais, vous avez tout à fait raison. Mais je paierai des frais. Je suis prêt à payer des frais. Je paierai des frais et j'irai ailleurs.

Quoi qu'il en soit, en résumé, votre banque a insisté pour que je la rembourse. Je suis donc allé à la compagnie fiduciaire qui m'avait accordé mon hypothèque. Je vais vous dire pourquoi mon hypothèque était chez eux. Elle était chez eux parce que vous n'aviez pas voulu m'en accorder. Enfin, je ne devrais pas le dire.

Je suis allé chez cette compagnie fiduciaire. J'ai utilisé ma ligne de crédit que j'avais établie pendant la campagne électorale car lorsque la campagne a commencé la dernière fois, je n'avais pas d'argent à la banque pour la financer. Je suis dans une situation beaucoup plus favorable aujourd'hui, croyez-moi. J'avais cette ligne de crédit, j'ai payé votre banque et je lui ai dit adieu.

La raison pour laquelle j'avais contracté cet hypothèque dans cette compagnie c'est parce que j'étais un peu pressé et qu'à votre banque, j'avais tous ces emprunts que je vous ai cités. Je ne pense pas que j'étais en retard de paiement à l'époque. Cependant, le problème avec votre banque c'est que j'étais un peu pressé et que les formalités administratives sont très longues. Mon agent immobilier m'a dit que cette compagnie fiduciaire—en fait il s'agit de Royal Trust; un petit coup de pouce ne fait

[Texte]

somebody out this afternoon and you will probably have an answer tomorrow.

I had the money the next day and I had my house. So that is why I had the mortgage there.

In any event, I had these various loans. My wife had a couple of accounts. She had dealt with the Bank of Montreal; she had been there for years and years and years. We moved into our house. She eventually quit working. She transferred our joint account to the branch of the Bank of Montreal nearest our house. She left her other account there, but she did not use it any more because we have a couple of children and she stays home.

Eventually, I got a call from a collection agent about the overdraft in this bank account. That is not unusual for my wife; it happens all the time. But it had been dormant, basically, for a long time. She had not used it, but the account was still there. She still had the account at the other branch. We had not moved. We had moved to our house, but we had moved well before this.

I got a call from a collection agent. I did not appreciate being called by a collection agent. I had had no correspondence from your bank.

I wrote a cheque to your bank, that branch, immediately, paid it off, and said: get lost; I am not talking to any collection agents.

• 1140

As I said, when I went to get a mortgage, I was treated very well. When I had a loan with your bank, they told me, thank you, but no thank you.

I went and saw the guy and I said, this is crazy, it does not make any sense. It was not a matter of credit. I have a couple of credit cards here that could easily cover the amount of the loan. It was a matter of what made sense. The guy basically told me he did not want my business. I said, fine, thank you very much, and I went to a trust company; Royal Trust.

I go out of my way to tell people those stories because, as the chairman said, and he is absolutely right, we get more complaints about your bank than about any other one. I have paid lots of fees, because—

**Mr. Layton:** It is not your bank, it is my bank.

**Mr. Dorin:** —for one reason or another I do not worry about them all that much. So whatever bank I deal with makes lots of money off me. But your bank is particularly bad.

[Traduction]

pas de mal—était un excellent endroit. Il m'a dit: Pourquoi ne les appelez-vous pas? J'ai été voir le type et il m'a dit: Oui, nous vous enverrons quelqu'un cet après-midi et vous aurez probablement une réponse demain.

J'avais l'argent le lendemain et j'avais ma maison. C'est la raison pour laquelle mon hypothèque est chez eux.

Quoi qu'il en soit, j'avais ces divers emprunts. Ma femme avait un ou deux comptes. Elle avait traité avec la Banque de Montréal, alors on était clients depuis des années. Nous nous sommes installés dans notre maison. Elle a fini par arrêter de travailler. Elle a transféré notre compte commun à la filiale de la Banque de Montréal la plus proche de notre maison. Elle a laissé son autre compte là-bas, mais elle ne s'en est plus servie car nous avons deux enfants et elle reste à la maison.

Finalement, j'ai reçu un appel d'une agence de recouvrement concernant le découvert de ce compte. Avec ma femme ce n'est pas habituel, cela arrive tout le temps. Mais ce compte dormait, pour ainsi dire, depuis longtemps. Elle ne s'en était pas servie, mais ce compte existait toujours. Elle avait toujours ce compte à l'autre agence. Nous n'avions pas déménagé. Nous avions déménagé dans notre maison, mais nous avions déménagé bien plus tôt.

J'ai reçu un appel de l'agence de recouvrement. Je n'aime pas beaucoup être appelé par une agence de recouvrement. Je n'avais jamais rien reçu par écrit de votre banque.

J'ai immédiatement fait un chèque au nom de votre banque, de cette agence, et je leur ai dit: Allez vous faire voir, j'ai horreur de ce genre de procédé.

Comme je l'ai dit, quand je suis allé demander une hypothèque, j'ai été très bien reçu. Quand il s'est agi d'un prêt de votre banque, on m'a répondu non merci.

Je suis allé discuter avec le type et je lui ai dit que c'était incroyable. Ce n'était pas une question de crédit. La somme que je demandais serait facilement passée dans mes deux cartes de crédit. C'était une question de logique. En fait, on m'a dit que mon cas ne les intéressait pas. J'ai répondu, parfait, merci beaucoup, et je suis allé voir une compagnie de fiducie, la Royal Trust.

Ce sont des histoires que je raconte volontiers parce que, comme le président l'a dit, et il a parfaitement raison, nous recevons plus de plaintes au sujet de votre banque que pour n'importe quelle autre banque. Je paie beaucoup de frais parce que...

**M. Layton:** Ce n'est pas votre banque, c'est ma banque.

**M. Dorin:** ... pour une raison ou pour une autre, je ne m'en occupe pas tellement. Par conséquent, la banque à laquelle je m'adresse fait beaucoup de bénéfices sur mon compte. Mais le cas de votre banque est particulièrement grave.

## [Text]

Service charges. You talk about range of service, range of quality, range of convenience. Well, the range of charges... I have no problem with the charges, but I think the overall attitude of the bank has been very poor. Our evidence is anecdotal, but letters that have come to us far and away are directed to the Bank of Montreal. And a commercial like this is not going to change that fact. I tell you, based on my experience, I just think your bank has a real problem. I am not suggesting we are going to legislate it. I am just going to suggest we do more of what I do, and that is go around and tell people to deal somewhere else.

Do you not find it difficult when the biggest offender, if you like, based on our mail, is the Bank of Montreal? Does that not trouble you, and do you not think you have a problem?

**Mr. Barrett:** Sir, we take customer complaints very, very seriously. You cannot be in the service business and not do so.

As the chairman pointed out, the number one issue that constituted most of the volume of complaints about the Bank of Montreal, which I received also, came on the basis of the \$1 maintenance fee for accounts under \$200, and they were by people for whom affordability and the capability to save higher levels than \$200 was a problem. We recognize that. We missed it when we put in the fee. We missed being as sensitive as we should have been to that segment, perhaps.

In setting about to restructure the seven programs we have come out with, we designed one specifically to take care of the people who are most offended by that \$1 fee. The \$1 fee is gone, and we have the transaction fee in that new package. I think the combination of the basic savings account and the basic checking account ensures that nobody in Canada will be disenfranchised from the service at the Bank of Montreal.

The competitor you mention... I would not respond to competitors, except to say that banks that have a national franchise, which the Bank of Montreal has had for over a century and a half, are delivering financial services to Canadians in the smaller towns, in the less-attractive priority markets that some of the cream-skimmers who came into the market and whom you so admire—

**Mr. Dorin:** I have also dealt with the Royal Bank, by the way, and they have treated me very well. I have no complaint.

**Mr. Barrett:** As I said, sir, most Canadians deal with three financial institutions. I am hoping when you study the *Better Banking Guide* you will discover that by consolidating your business with the Bank of Montreal, you will repent and sin no more.

## [Translation]

Frais de service. Vous parlez d'une gamme de services, d'une gamme de qualité, des aspects pratiques. Pour ce qui est de la gamme des services, je n'ai rien contre les frais, mais je pense que c'est l'attitude générale de la banque qui est très mauvaise. Nous n'avons que des anecdotes, mais jusqu'à présent, les lettres que nous avons reçues parle de la Banque de Montréal. Et ce n'est pas ce genre de publicité qui y changera quelque chose. Je vous assure que d'après mon expérience, vous avez un problème grave. Je ne prétends pas que nous allons le régler avec une loi, mais je vais proposer qu'on fasse ce que je fais, qu'on dise à tout le monde de s'adresser à une autre banque.

Quand vous entendez que le plus grand coupable si l'on peut dire, c'est la Banque de Montréal, comme notre courrier l'indique, est-ce que cela ne vous pose pas un problème, est-ce que cela ne vous trouble pas?

**M. Barrett:** Je vous assure que nous prenons les plaintes des clients très au sérieux. Dans une entreprise axée sur les services, il est impossible de faire autrement.

Comme le président l'a dit, la plupart des plaintes contre la Banque de Montréal, des plaintes que je reçois également, portaient sur les frais d'entretien de 1\$ sur les comptes de moins de 200\$ et venaient de gens qui avaient du mal à économiser plus de 200\$. Nous le savons. Nous n'avions pas pensé à cela quand nous avons mis en place le système. Peut-être n'avons-nous pas tenu compte des besoins de ce secteur de la population comme nous aurions dû le faire.

Quand nous avons décidé de restructurer les sept programmes en question, nous en avons conçu un spécifiquement à l'intention de ces gens qui sont gênés par les frais de 1\$. Cette disposition a maintenant disparu et dans le nouveau système, nous avons des frais de transaction. Je pense qu'en regroupant le compte d'épargne de base et le compte de chèques de base, on s'assure que personne au Canada ne sera découragé de faire appel aux services de la Banque de Montréal.

Le concurrent dont vous avez parlé... Je ne répondrai pas aux concurrents, mais je peux dire que les banques qui ont une franchise nationale, ce qui est le cas de la Banque de Montréal depuis plus d'un siècle et demie offrent des services financiers au Canada à des petites villes, desservent les marchés les moins attrayants alors que les nouveaux venus sur le marché que vous admirez tant et qui s'en tiennent à la crème...

**M. Dorin:** J'ai également fait affaire avec la Banque Royale et, soit dit en passant, j'ai été très bien traité. Je n'ai pas de plainte à formuler.

**M. Barrett:** Comme je l'ai dit, monsieur, la plupart des Canadiens s'adressent à trois établissements financiers. Quand vous lirez notre *guide conseil*, vous constaterez qu'en réorganisant vos dispositions financières à la Banque de Montréal, vous n'aurez plus de raisons de vous repentir.

[Texte]

**Mr. Dorin:** There is no doubt about it, it would save me money. I guess what I am saying to you is I am trying to do you a favour here, frankly. You might not think so, but—

**Mr. Barrett:** I need all the help I can get.

**Mr. Dorin:** But I think you have to recognize that for one reason or another there is a lack of sensitivity in your bank. I do not know what it is. You often get me back, but hopefully you can do something to keep the rest of your customers reasonably happy.

• 1145

**Mr. Barrett:** I am not sure I will ever convince you, but let me give you a few examples, a different perspective.

You mentioned the mortgage, which is probably one of the most sensitive transactions in a homeowner's life. The Bank of Montreal pioneered, pioneered flexible options on mortgages that never existed. Why? Because we found that customers got into serious trouble when interest rates skyrocketed and once locked in to high interest rates could not get out. The Bank of Montreal was the first bank to pioneer 10-plus-10 mortgages, no penalty repayment, free switch from other institutions so you could take advantage of it. So, on your mortgage side, nobody in the industry had a more sensitive view to the homeowner than the Bank of Montreal.

**Mr. Dorin:** I am not sure the free switch has anything to do with helping the consumer, but—

**Mr. Barrett:** Then let me explain it to you, sir. The free switch means that the legal fees associated with transferring the documentation from a place where you were locked in to a place where you could have the flexibility of having lower rates, we ate it! That is what free switch meant. I think that was helpful.

**The Chairman:** Are you finished now?

**Mr. Dorin:** Okay. Let somebody else go.

**The Chairman:** All right. Mr. McCrossan.

**Mr. McCrossan:** Thank you very much, Mr. Chairman. I will not go through my own personal history, but I will identify myself as a customer who left the Bank of Montreal because of dissatisfaction over service fees some time ago. That is the only bank account I have ever closed because of that reason.

I want to deal specifically with what has been mentioned before, the service fee changes that were introduced in May 1987. It seems to me that your bank almost single-handedly led to this investigation because it provided by far the biggest source of complaints to the committee, and to me, and it may well be that your bank is leading the way out of this problem as well. I think you

[Traduction]

**M. Dorin:** Cela ne fait pas de doute, c'est économique. Mais en réalité, vous devez comprendre que j'essaie de vous aider. Vous ne le pensez peut-être pas, mais. . .

**M. Barrett:** Je ne refuse jamais de l'aide.

**M. Dorin:** Vous devez le reconnaître, je ne sais pas pourquoi, mais il y a un manque de compréhension dans votre banque. Je ne sais pas d'où ça vient, je reviens souvent, mais j'espère que vous réussirez à faire quelque chose pour satisfaire vos autres clients.

**M. Barrett:** Je ne réussirai peut-être pas à vous convaincre, mais je vais tout de même vous donner quelques exemples, vous faire voir les choses d'un autre point de vue.

Vous avez parlé d'une hypothèque, probablement la transaction la plus délicate que puisse effectuer un propriétaire. La Banque de Montréal a été la première à offrir des options flexibles sur les hypothèques. Pourquoi? Parce que nous avons constaté que nos clients avaient des difficultés graves lorsque les taux d'intérêt montaient en flèche et qu'une fois coincés avec des taux d'intérêt très élevés ils ne pouvaient plus s'en sortir. La Banque de Montréal a été la première à offrir des hypothèques 10 plus 10, pas de pénalité sur les remboursements, et un transfert gratuit à partir d'un autre établissement pour que vous puissiez en profiter. Pour les hypothèques, donc, personne n'a été plus sensible aux besoins des propriétaires que la Banque de Montréal.

**M. Dorin:** Je ne suis pas certain que le transfert gratuit ait été vraiment destiné à aider le client, mais. . .

**M. Barrett:** Eh bien je vais vous l'expliquer, monsieur. Le transfert gratuit, cela signifie que les frais légaux du transfert des documents d'un établissement à l'autre, c'est nous qui les avons absorbés, permettant ainsi à nos clients de bénéficier de taux inférieurs! Voilà ce que signifie le transfert gratuit. Je suis persuadé que c'était utile.

**Le président:** Vous avez terminé?

**M. Dorin:** D'accord, je cède la place.

**Le président:** Très bien. Monsieur McCrossan.

**M. McCrossan:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je ne vais pas vous raconter mes histoires personnelles, mais je tiens à préciser que j'étais jadis un client de la Banque de Montréal et que j'en suis parti il y a quelque temps parce que j'étais mécontent des frais de service. C'est le seul compte bancaire que j'ai jamais fermé pour cette raison.

Je reviens à ce qu'on a dit tout à l'heure, les changements de tarif qui ont été mis en place en mai 1987. J'ai l'impression que votre banque est pratiquement la seule responsable de cette enquête car c'est de loin celle qui a provoqué le plus de plainte et pour autant que je puisse en juger, il est fort possible que ce soit vous également qui finissiez par régler le problème. Je pense

[Text]

should be commended for introducing the basic protection packages that you are going to introduce and your basic *Better Banking Guide*. I think it is very commendable. So obviously there was a marketing problem of sorts that led to MPs being deluged with mail and I think you are a step ahead at this point in time, or you will be a step ahead in a couple of months. But I would like to go back to these changes.

You introduced the charge of \$1 for \$200 on May 1, 1987, is that right?

**Mr. Barrett:** I cannot recall, but I think it was then.

**Mr. McCrossan:** Yes, I believe that was the case. Were there any other banks at that time with such a fee, of the big six?

**Mr. Barrett:** No.

**Mr. McCrossan:** You were the first.

**Mr. Barrett:** Yes.

**Mr. McCrossan:** Can I ask what communication you gave your customers at that time? You indicate now, under your new standards you are going to have a 60-day notice in advance and you are going to have a note not changing more frequently than once a year, and so on. Can I go back to May 1987 to what notice you gave to those accounts at that time?

**Mr. Barrett:** We would have done the conventional things: We would have done inserts on the statements, posters in the branch and stickers on the ABMs. Where we have gone beyond that since is with producing millions of these *Better Banking Guides* for take-out.

**Mr. McCrossan:** Right. So can I ask specifically what you did with passbook accounts—because they might have been inactive—in terms of notifying people? Was there any attempt to communicate with those customers who had, say, the \$100 or \$200 balance at that time?

**Mr. Barrett:** The passbook customer... The most infrequent users of banking services typically come into the bank at least once a month. But for the inactive customer, none of those vehicles pay off, none of them work for him... it would appear. We thought we were making best efforts generally, I think, by all of these different vehicles. But I think, sir, no matter how you try there will always be a percentage of customers who miss out. And I am not quite sure... I mean, even if one were to do a system of... Supposing you wrote to every household, the reject rate and return rate on mail, whether it be statements or mail drops or whatever, is in the 5% to 10% range. So I think no matter what you do there will be a percentage of customers you may miss. I am not quite sure how to solve that.

**Mr. McCrossan:** I agree with that. At least there would be some demonstration of an effort though.

[Translation]

qu'il faut vous féliciter pour le système de protection de base que vous êtes sur le point de mettre en place et qui est expliqué dans le *guide conseil*. À mon avis, c'est une excellente chose. Cela prouve qu'il y avait un problème au départ, un problème qui a été à l'origine du déluge de courrier que nous avons reçu et pour l'instant, vous avez pris les devants, du moins ce sera le cas dans deux mois. Mais je reviens à ces changements.

Vous avez institué des frais de 1\$ pour les comptes de moins de 200\$ le 1<sup>er</sup> mai 1987, n'est-ce pas?

**M. Barrett:** Je ne me souviens pas, mais c'est probablement ça.

**M. McCrossan:** Oui, je crois que c'est ça. Parmi les six grandes banques, est-ce que certaines avaient le même système?

**M. Barrett:** Non.

**M. McCrossan:** Vous avez été la première.

**M. Barrett:** Oui.

**M. McCrossan:** Pouvez-vous me dire comment vous avez prévenu vos clients à ce moment-là? Vous dites qu'avec les nouvelles règles vous allez prévenir les clients 60 jours d'avance et vous n'effectuerez des changements qu'une fois par année, etc. Je reviens à la situation en mai 1987: combien de temps à l'avance avez-vous prévenu vos clients?

**M. Barrett:** Nous avons probablement suivi la procédure normale, des feuillets dans les états de compte, des affiches dans les succursales et des autocollants sur les machines ABM. Depuis nous sommes allés plus loin puisque nous avons imprimé des millions de *guides conseil* à distribuer.

**M. McCrossan:** Exactement. Et les comptes à livrets d'épargne, qui sont parfois dormants, comment avez-vous fait pour prévenir les clients? Est-ce que vous avez cherché à communiquer avec les clients qui avaient un solde de 100\$ ou 200\$ à ce moment-là?

**M. Barrett:** Dans le cas des livrets d'épargne... Les clients qui font le moins appel à nos services bancaires viennent tout de même à la banque au moins une fois par mois. Mais pour les clients qui ont un compte dormant, aucun de ces systèmes ne fonctionne, apparemment il n'y a rien qui marche dans tout cela. D'une façon générale, nous pensions avoir fait notre possible avec tous ces moyens. Mais en dépit de tous vos efforts, il y a toujours des clients qui échappent au système. Je ne sais pas très bien... même avec un système qui... même en supposant qu'on écrive à tous les foyers, il y a de 5 à 10 p. 100 du courrier qui nous revient, qu'il s'agisse d'état de compte, de circulaire, etc. Autrement dit, quel que soit le moyen utilisé, il y aura toujours des clients qui échapperont au système. Je ne sais pas ce qu'il faut faire.

**M. McCrossan:** Je suis d'accord. On pourrait au moins essayer de faire un effort.

[Texte]

[Traduction]

• 1150

I then come to the situation where there was no advance notification to the passbook customer, where yours was the first bank to introduce these charges. I would like to go directly to section 201 of the Bank Act and your legal authority for introducing such a contractual charge. Section 201 of the Bank Act specifically says that you shall not directly or indirectly charge unless the charge is made by express agreement. If there was no precedent anywhere among the banks for such a charge, how can you contend that there was an express agreement with the customer to absorb such a charge?

**Mr. Barrett:** The express agreement is much misunderstood. The customer signs an express agreement with the bank that any charges related to the conduct of his banking may be debited to his account.

**Mr. McCrossan:** A normal interpretation in common law is that there has to be a meeting of the minds when you sign a contract for a contract to exist. You feel that, when no such charge was known or foreseen by a consumer at the time an account was opened because it did not exist anywhere in the country, an agreement to make such changes in charges that from time to time the bank may impose can be used to extend towards something that has never been charged for before.

**Mr. Barrett:** I think the technical answer on the legalities of it are—

**The Chairman:** Did you get a legal opinion?

**Mr. Barrett:** Yes.

**The Chairman:** And will you file the legal opinion with the committee?

**Mr. Barrett:** If you wish, yes. But I do not think legal opinions, if I may, solve the problem. I think the way you have to solve the problem is by taking out the... We have changed the policy. You change only once a year and you publish it in the *Better Banking Guide*, and if the customer selects the package there will be no surprises.

It needs an integrated solution. Unfortunately, some of the simplistic solutions sound reasonable, but if you really sit down and analyse them, they do not solve the problem. Frankly, I do not think my giving you a technical, legal argument that justifies it is helpful. That is not going to solve the problem for the customer. We have tried in our better banking program to design a way that the customer will not have to read 8 pages of legal documentation.

**Mr. McCrossan:** I understand that. I find this very easy to read. It is long, but it is there.

**Mr. Barrett:** And you can take it home.

**Mr. McCrossan:** That is right. Can I then take the cheque return charge of \$2 per statement? Did you introduce that at the same time?

Et j'en arrive à la situation où les détenteurs de livrets d'épargne n'ont pas été prévenus, le fait que c'est votre banque qui a été la première à adopter ces frais. Je me réfère à l'article 201 de la Loi sur les banques et aux dispositions légales qui nous autorisent à imposer de tels frais dans le cadre de contrat. L'article 201 de la Loi sur les banques précise que vous ne pouvez pas prélever des frais directement ou indirectement sinon dans le cadre d'une entente expresse. Si aucune autre banque n'avait prélevé de tels frais, comment pouvez-vous prétendre qu'une entente expresse avec le client existait?

**M. Barrett:** L'entente expresse, c'est quelque chose qui est très mal compris. Le client signe une entente expresse avec la banque et accepte que celle-ci débite son compte de tous les frais encourus dans le cadre de ses transactions bancaires.

**M. McCrossan:** En droit coutumier, on considère que pour qu'un contrat existe, il faut que les parties soient d'accord sur les principes. Or, vous prétendez qu'une telle entente existait alors que ce type de frais était parfaitement inconnu à l'époque au Canada et que le client n'avait vraiment aucun moyen de le prévoir.

**M. Barrett:** La réponse technique à cet aspect légal...

**Le président:** Vous avez consulté un expert juridique?

**M. Barrett:** Oui.

**Le président:** Pouvez-vous nous communiquer cette opinion juridique?

**M. Barrett:** Si vous le voulez, oui. Cela dit, je ne pense pas qu'une opinion juridique quelconque résolve ce problème. La seule solution c'est de supprimer... Nous avons changé la politique. Les frais sont changés une fois par an seulement et publiés dans le *guide conseil*; dans ces conditions, le client qui choisit un système n'aura pas de surprise.

Nous avons besoin d'une solution intégrée. Malheureusement, il y a des solutions simplistes qui paraissent raisonnables, mais quand on les analyse, on s'aperçoit qu'elles ne résolvent pas le problème. Je ne crois pas qu'un argument technique, juridique, vous soit très utile. Ce n'est pas cela qui résoudra le problème du client. Nous avons essayé avec notre *guide conseil* d'offrir au client une solution qui ne le forcera pas à lire huit pages de documentation juridique.

**M. McCrossan:** Je comprends. Ce dépliant est très facile à lire. C'est long, mais c'est explicite.

**M. Barrett:** Et vous pouvez l'emporter à la maison.

**M. McCrossan:** C'est exact. Puis-je rapporter aussi les 2\$ par état de compte exigés pour le retour des chèques? Vous avez adopté cela en même temps?

## [Text]

**Mr. Barrett:** It was \$1, I believe.

**Mr. McCrossan:** I thought it was \$1 and that is what I had in my notes. Then I read your *Better Banking Guide*, and it says \$2 in here.

**Mr. Barrett:** Which one is that? Like the consumer, I cannot remember them all.

**Mr. McCrossan:** It is the chequing account. It is "Other Features and Fees", the third item down.

**Mr. Barrett:** Oh, yes.

**Mr. McCrossan:** I thought it was \$1 per account. That is what my note said. But I got this out of your branch and it says \$2. So whether it is \$1 or \$2, when did you introduce that? Was that also May 1, 1987?

**Mr. Barrett:** I cannot remember, sir. I do not remember, to be honest.

**Mr. McCrossan:** My understanding is that it always was a first. Would it be a fair statement to say yours was the first bank to introduce that charge as well?

**Mr. Barrett:** I cannot remember. If I can remember, I will tell you, but I cannot remember.

**Mr. McCrossan:** I would like to get into the notice you gave to this charge as well, because I understand your current standard is 60 days' notice in advance. What option did you give to existing cheque holders who had their cheques returned? Did you write to them in advance and say, in effect, you have a choice between continuing to receive your cheques and you will be charged or you can choose to leave your cheques with the bank and you will not be charged?

**Mr. Barrett:** In fact—and I can get back if I am not accurate on it—I think on that particular suite of changes. . . The *Better Banking Guide* you see before you, by the way, is the fourth edition. The process of developing this is not something new in the last few weeks. If I recall, we introduced the *Better Banking Guide* five months before we made those changes, and every month, up to the change, we put alerts on the statements, and so I think we did give quite a lot of advance notice on the change.

• 1155

**Mr. McCrossan:** Was there an option to the customer as to whether to elect to continue to receive the cheques?

**Mr. Barrett:** Yes. In fact, if the customer elected to leave the cheques in custody and work off the descriptive statement, and our research indicated a number of customers were indifferent, we had two choices. It was either, and I will use illustrative numbers, do you put a 50¢ charge on the packages across the board, or do you identify customers for whom. . . and not change the price?

## [Translation]

**M. Barrett:** C'était 1\$, je crois.

**M. McCrossan:** Je croyais que c'était 1\$ c'est ce que j'avais dans mes notes. Mais j'ai lu votre *guide conseil* et on y parle de 2\$.

**M. Barrett:** Lequel? Je suis comme les clients, je ne me souviens pas de tout.

**M. McCrossan:** Dans le compte de chèque. Sous le titre «Autres caractéristiques de frais», c'est le troisième point.

**M. Barrett:** Oh, oui.

**M. McCrossan:** Je croyais que c'était 1\$ par compte. C'est ce que j'avais dans mes notes. Mais je suis allé chercher ce dépliant dans une de vos succursales et je vois que c'est 2\$. Qu'il s'agisse de 1\$ ou de 2\$, quand avez-vous adopté cette disposition? Est-ce que cela remonte aussi au 1<sup>er</sup> mai 1987?

**M. Barrett:** Je ne m'en souviens pas, monsieur, en toute honnêteté, je dois avouer que je n'en souviens pas.

**M. McCrossan:** J'ai l'impression que ça aussi, c'est une nouveauté. Est-il exact que votre banque ait été la première également à exiger ce type de frais?

**M. Barrett:** Je ne me souviens pas. Si je m'en souvenais, je vous le dirais, mais je ne m'en souviens pas.

**M. McCrossan:** Parlons un peu du préavis que vous avez donné pour ces frais également; je crois que dorénavant, vous enverrez un préavis de 60 jours. Quel choix offriez-vous à vos clients qui voulaient récupérer leur chèque? Est-ce que vous leur avez écrit d'avance pour leur annoncer qu'ils avaient le choix, qu'ils pouvaient continuer à récupérer leur chèque et payer des frais ou encore laisser leur chèque à la banque et ne pas en payer?

**M. Barrett:** En fait, et si je me trompe je vous le dirai plus tard, je crois que cette série de changements. . . Soit dit en passant, le *guide conseil* que vous avez sous les yeux est la quatrième édition. Tout cela ne date pas de ces dernières semaines. Si je me souviens bien, nous avons publié le guide-conseil cinq mois avant d'effectuer ces changements et tous les mois, jusqu'à la date des changements, nous avons inséré des feuillets dans les états de compte pour alerter nos clients; ils ont donc été prévenus longtemps d'avance.

**M. McCrossan:** Est-ce qu'on a donné le choix aux clients, pouvaient-ils continuer ou pas à récupérer ces chèques.

**M. Barrett:** Oui, d'ailleurs si le client choisissait de nous laisser les chèques en garde et de se contenter de la liste des transactions—ce qui apparemment est tout à fait indifférent à certains clients—nous avions deux possibilités. Je vais vous citer des chiffres pour mieux m'expliquer, fallait-il imposer 50c. à tout le monde ou déterminer quel client. . . et ne pas exiger de frais?

[Texte]

So we said to customers, if you want us to keep them in safekeeping for you, and if you have an inquiry where you need to see the documents, a number of those, we will retrieve them for you—and I believe retrieving a couple of documents is free—you have the option of escaping the fee for cheque return. And customers made that choice. So I think they did have a choice. I think they were well aware of it, and they made the selection based on their own needs for the service.

**Mr. McCrossan:** The cheque deposited which is NSF as opposed to the cheque written which is NSF, was that fee also introduced at about the same time?

**Mr. Barrett:** No. Charge-backs have been around for a while.

I would like to go back, if I may. It is important to understand that of all the fees charged in my bank, they constitute 13% of the cost base of running the retail banking system. The process I tried to describe, which is this process of the transition, the change that occurred in banking where more interest was paid to depositors and therefore less cross-subsidy—

**Mr. McCrossan:** No problem with that.

**Mr. Barrett:** —the phenomenon that has been taking place over four or five years is a gradual redistribution to the extent that, even with the dramatic increases that have been talked about, it still only constitutes 13%. So one is still absorbing 87% from the inter-mediation interest rate spread.

**Mrs. Collins:** Mr. Barrett, I am pleased to see that you have introduced these basic chequing and basic savings accounts. They are, I think, similar to what Mr. McCrossan was talking about yesterday.

I will not go into my true financial confessions. I will wait until my bank appears next week. I have never dealt with your bank, so I have no point of interest.

I chair the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs, so I bring to these hearings my orientation, which is consumer interest. I am sort of looking at this material as a consumer.

I still have some difficulties with it, because I do not feel there is still full disclosure. To go to, for example, your better banking plans, your Gold First Bank plan, you say there is a fixed monthly fee, but you do not tell me what the fee is. What is the fee? If I am going to make a decision, I have to know that.

**Mr. Barrett:** Quite; and obviously you will have to know that beforehand. The architecture of these seven programs coincidentally addresses many of the concerns the committee is tackling, but it is only one part of our overall banking strategy.

[Traduction]

Nous avons donc dit à nos clients: si vous voulez que nous conservions vos chèques pour vous, et si jamais vous avez besoin d'en consulter quelques-uns, nous vous les redonnerons. S'il s'agit de document seulement, c'est gratuit, je crois, et cela permet aux clients de ne pas payer de frais pour récupérer leurs chèques automatiquement. C'est ce que les clients ont choisi, je crois que c'est ce qu'ils ont préféré. Je pense qu'ils étaient parfaitement au courant du choix que nous leur offrions, un choix qu'ils ont fait librement compte tenu de leurs besoins.

**M. McCrossan:** Est-ce que les frais pour chèques déposés par opposition aux chèques écrits, et qui sont sans provision ont été mis en place au même moment?

**M. Barrett:** Non. Cela existe depuis un certain temps.

Si vous me permettez, je vais revenir en arrière car il est important de comprendre que tous ces frais exigés par ma banque constituent 13 p. 100 des frais généraux du système bancaire de base. J'ai essayé de vous expliquer comment nous avons organisé la transition, les changements qui se sont produits, l'augmentation des intérêts versés aux déposants qui a permis de moins subventionner certains secteurs au dépend d'autres. . .

**M. McCrossan:** Je n'ai rien contre.

**M. Barrett:** Depuis quatre ou cinq ans, on a assisté à une redistribution progressive sur une telle échelle qu'en dépit des augmentations considérables dont on a parlé, cela représente toujours 13 p. 100. Autrement dit, nous continuons à absorber 87 p. 100 grâce à l'étalement des taux d'intérêt intermédiation.

**Mme Collins:** Monsieur Barrett, je suis heureuse de voir que vous offrez maintenant ces comptes de chèques et ces comptes d'épargne de base. Je pense que c'est comparable à ce dont M. McCrossan parlait hier.

Je n'ai pas l'intention de faire une confession bancaire, j'attendrai que ma banque compare la semaine prochaine. Je n'ai jamais eu l'occasion de traiter avec votre banque, je ne suis donc pas directement concernée.

Je suis présidente du Comité permanent de la Consommation et des Corporations et par conséquent, je m'intéresse particulièrement aux consommateurs. D'une certaine façon, c'est en tant que consommateur que j'aborde la question.

Je ne suis toujours pas satisfaite, je ne suis pas toujours pas convaincue que tous les frais sont révélés ouvertement. Prenons l'exemple de vos régimes bancaires de luxe, votre plan Or, vous dites qu'il y a des frais mensuels, mais vous ne précisez pas. À combien s'élèvent les frais? Pour prendre ce genre de décision, il faut que je le sache.

**M. Barrett:** Absolument, il est évident que vous devez le savoir d'avance. Soit dit en passant l'architecture de ce programme tient compte de beaucoup de problèmes abordés par le Comité, mais c'est un élément seulement de notre stratégie bancaire d'ensemble.

[Text]

Before we introduce it on June 1, every one of those fees will be known. But it is a competitive marketplace, and I want to unveil that to my customers before I give it to the competition. You will find very shortly that the specific fees for each of those three soon-to-be-revealed packages, which are designed for the more financially active consumer, will be very, very visible to everybody. I did not want to give my competition an advantage up front before I have a chance to market it to my customers and theirs. The reason you do not see it is not that it is going to be an uncertainty for the customer, but the launch is June 1 and I want to have a sustainable competitive advantage as a result of—

• 1200

**The Chairman:** In other words, you are not going to give people 60 days' notice.

**Mr. Barrett:** Oh, yes, we will.

**Mrs. Collins:** That was really my question, Mr. Chairman. I think I can ask my own questions.

**Mr. Barrett:** If I may, the *Better Banking Guide* effective June 1 constitutes no price increases of any description. This particular *Better Banking Guide* lays out better banking options. There are no price changes in the bank, nor will there be for the balance of the fiscal year. Therefore, there is n° 60 days in advance for a price change. There is no price change, unless beneficial to the customer.

**Mrs. Collins:** Mr. Barrett, I am asking the questions.

**Mr. Barrett:** Excuse me.

**Mrs. Collins:** The Gold First Bank plan and the the First Bank are two new plans.

**Mr. Barrett:** Yes.

**Mrs. Collins:** You are saying you will not give customers 60 days' notice of the introductory fee prior to June 1.

**Mr. Barrett:** I am not sure I understand. We are not introducing any additional fees by the introduction of this plan on June 1.

**Mrs. Collins:** But you are introducing two new kinds of accounts. I am looking at this and trying to decide what kind of account to open, and that Gold First Bank looks quite interesting to me. It covers a lot of the services I might want, but do I have to wait until June 1 to find out how much it is going to cost me?

**Mr. Barrett:** No, you will know before June 1. I guess our sensitivity on 60 days is a sensitivity when one is going to increase fees. That was the sensitivity I was most concerned about. The June 1 launch of this program is a program that gives customers options to avoid the fee level they now have. I was not as sensitive to 60 days' notice since there are no fee increases in the program.

[Translation]

Avant de mettre en place le nouveau système le 1<sup>er</sup> juin, tous ces nouveaux tarifs seront connus. Mais n'oublions pas la concurrence, je tiens à révéler cela à mes clients, avant d'en faire cadeau à la concurrence. D'ici peu, les tarifs pour ces trois plans seront révélés, ils sont destinés aux consommateurs les plus actifs financièrement, et les tarifs seront très bien annoncés. Je n'ai pas voulu donner un avantage à la concurrence avant d'avoir eu le temps d'en parler à mes clients et à leurs clients. Si vous ne le voyez pas, ce n'est pas parce que ce n'est pas certain, mais ce nouveau barème entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juin et je veux conserver une avance à la suite. . .

**Le président:** Autrement dit, vous supprimez le préavis de 60 jours.

**M. Barrett:** Oh non, absolument pas.

**Mme Collins:** C'est la question que je voulais poser en fait, monsieur le président. Je suis assez grande pour poser mes propres questions.

**M. Barrett:** Permettez-moi d'ajouter que le *Guide-conseil* qui entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juin ne comporte aucune augmentation de prix. Ce guide présente simplement de nouveaux programmes de services bancaires. La banque n'a pas relevé ses tarifs, et ne les relèvera pas avant la fin de son exercice budgétaire. Par conséquent, aucun préavis n'est prévu puisqu'il n'y a pas augmentation de prix; s'il y en a, elle profite aux clients.

**Mme Collins:** Monsieur Barrett, c'est moi qui pose les questions.

**M. Barrett:** Excusez-moi.

**Mme Collins:** Les programmes Maxi-service Or et Maxi-service sont tout nouveaux.

**M. Barrett:** En effet.

**Mme Collins:** Vous n'allez donc pas avertir vos clients 60 jours à l'avance de ces nouveaux programmes.

**M. Barrett:** Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question. Ce nouveau guide ne prévoit pas de nouveaux frais d'administration.

**Mme Collins:** Mais ce sont deux nouveaux types de comptes. Je regarde ces deux comptes et j'essaie de décider quel type de compte ouvrir; le programme Maxi-service Or me semble très intéressant. Ce sont à peu près les services qui m'intéressent, mais dois-je attendre le 1<sup>er</sup> juin avant de savoir combien ce programme me coûtera?

**M. Barrett:** Non, vous le saurez avant le 1<sup>er</sup> juin. Un préavis de 60 jours est donné lorsque les frais d'administration augmentent. C'est cet aspect-là qui est le plus important. Ce nouveau programme, qui entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juin, permet à nos clients d'éviter de payer les frais d'administration que nous leur demandons à l'heure actuelle. Je ne me suis pas préoccupé du préavis

[Texte]

**Mrs. Collins:** Do you not think you should give 60 days' notice of the introduction of a new fee?

**Mr. Barrett:** But this is an optional program.

**Mrs. Collins:** That is the other part that confuses me. It says you can either have a fixed monthly fee or an option to eliminate the fixed monthly fee.

**Mr. Barrett:** Correct.

**Mrs. Collins:** What does that mean? What will it cost me?

**Mr. Barrett:** That will mean you can choose a fixed monthly fee, and depending on the level of business you choose to give us or award us, we will provide volume discounts, if you like, to the level where you have no fees at all. There is an incentive in the program for you to consolidate large volumes of business, and not only will you not have per item fees or the old nickel-and-dime problem, but you will also not have the single monthly fee. It rewards customers for bringing business to the bank. It is an additional reward.

**Mrs. Collins:** For wealthy customers.

**Mr. Barrett:** No. Actually, that is a very interesting misconception. The notion that high savers are wealthy is actually not correct. There are very thrifty and frugal hard-working men and women who under any definition would not be considered high income or high net worth. I think one should reward those people for their thriftiness or their frugality. Indeed, many people who do not save are indeed the more financially active and higher income people at different stages of their life. I do not think any of us would suggest that a hard-working man or woman who has managed to put together good savings over several years should continue to cross-subsidize those who consume all of their income and can afford to pay fees.

**Mrs. Collins:** But I will be honest with you. This brochure does not really give me the information I need to make a wise consumer decision at this point.

**Mr. Barrett:** First of all, we have 15,000 employees—customer service reps, etc.—who will be actively dealing with our customers. We will be doing a major media campaign, and you will see it. What we are hoping to do is get our customers in and sit down with them, so we can talk through the customer's usage pattern and select which of the options is best. If the customer does not like any of the options—they are not perfect—or thinks on a probability basis he might not have that level of activity, he will still have the option of going per item. The only people who will pay per item fees are those who have chosen to do so.

**Mrs. Collins:** I want to come back to the questions I have been raising with other witnesses, and some of my

[Traduction]

de 60 jours, étant donné que ce programme ne prévoit aucune augmentation de ces frais.

**Mme Collins:** Ne pensez-vous pas que vous devriez tout de même en avertir vos clients 60 jours à l'avance?

**M. Barrett:** Mais c'est un programme auquel nos clients ne sont pas tenus d'adhérer.

**Mme Collins:** Justement, je voulais vous en parler, car ce n'est pas clair. D'après ce programme, vous pouvez soit payer des frais d'administration mensuels fixes, soit ne pas les payer.

**M. Barrett:** C'est cela.

**Mme Collins:** Qu'entendez-vous par là? Combien ce programme me coûtera-t-il?

**M. Barrett:** Vous pouvez opter pour des frais mensuels fixes et selon les transactions que vous opérerez chez nous, nous vous accorderons des rabais et ainsi, vous pourriez très bien ne pas avoir de frais à payer. Ce programme vous incite à opérer toutes vos transactions chez nous, et non seulement chaque service ne vous sera pas tarifié, on ne vous demandera pas de payer des tas de menus frais, mais les frais mensuels fixes sauteront également. C'est une récompense que nous donnons aux clients qui s'adressent à nous.

**Mme Collins:** Aux clients riches.

**M. Barrett:** Non, et ce que vous dites, est une idée fausse très intéressante. Ce ne sont pas les riches qui épargnent le plus d'argent. Ce sont des hommes et des femmes soucieux de leur argent, économes, qui travaillent dur et qui n'ont pas de revenu élevé ou dont la valeur nette n'est pas élevée, tant s'en faut. Je crois que leur souci d'économie devrait être récompensé. De fait, ceux qui n'épargnent pas d'argent sont ceux qui sont le plus actifs sur le plan financier et dont le revenu est le plus élevé à divers stades de leur existence. Je ne crois pas que les hommes ou les femmes qui ne ménagent pas leurs efforts et qui ont réussi à mettre petit à petit de l'argent de côté devraient continuer à interfirancer ceux qui dépensent tout leur argent et peuvent payer nos frais d'administration.

**Mme Collins:** Pour être tout à fait franche, cette brochure ne donne pas vraiment les renseignements dont j'ai besoin pour prendre une décision avisée.

**M. Barrett:** Nos 15,000 employés—notre service à la clientèle, etc.—se mettront à la disposition de nos clients. Nous allons lancer une campagne publicitaire de grande envergure, et vous la remarquerez. Nous espérons ainsi discuter avec nos clients du programme de services bancaires qui leur conviendrait le mieux. Si un de nos clients n'est pas satisfait de ces divers programmes—ils ne sont pas parfaits—ou s'il estime qu'il n'aura pas à recourir à tous ces services, il peut toujours opter pour la tarification séparée. Les seuls qui paieront chaque service demandé seront ceux qui auront choisi cette voie-là.

**Mme Collins:** Je voudrais revenir sur les questions que j'ai posées à d'autres témoins, bien que certains de mes

**[Text]**

colleagues say I will never get anywhere with them but I am going to keep trying, and that is whether or not there are any criteria by which you assess these fees.

• 1205

In looking at the range of fees that you have, a stop payment on a cheque is \$5, a certified cheque is \$3, a charge-back—I must admit I have a hard time with that one, why you charge that \$5, as a lot of people do—NSF \$13, writing a cheque 50¢. In making a decision about the relationship of fees, there must be at least something that goes into that thinking. Is part of that thinking a deterrent factor? In addition to the actual costs in some of these fees, in the minds of management are you saying you want to deter customers from undertaking that kind of activity, and if so, is there an amount or anything that you have in mind to do that?

**Mr. Barrett:** I think an example of a fee that incorporates a deterrent factor, if you like, is an NSF charge. Certainly there is the element of making that painful.

In the charge-back. . . Charge-backs require exceptional handling throughout the system. I am not sure if you are aware, but Canada is universally recognized as having probably the most efficient payment system in the world. It is highly automated, and the clearing and exchange points around it are the envy of other financial systems in the world.

**Mrs. Collins:** Yes, I know. We have heard all that.

**Mr. Barrett:** The problem is if you have a charge-back or an NSF cheque, it is rejected from the system. It cannot be processed automatically. It has to go through multiple manual interventions. Therefore it is a very expensive process. In the old days when we did not have technology, there used to be an exchange fee for cheques—way, way back before any of this. When they designed—and it was the banks, because they developed the payment system in Canada—the more efficient automated payment system, they dropped the exchange fees. The problem now is that if you have a charge-back that requires exceptional handling outside that system, it is a very expensive process.

**Mrs. Collins:** But we get a lot of complaints about that. From the consumer point of view it does not really seem very fair. Why should the poor consumer have to pay for that?

**Mr. Barrett:** Certainly the customer is unfortunate when somebody gives them a cheque and the cheque is charged back.

**Mrs. Collins:** In the hearing yesterday we heard some instances of people getting hit with NSF costs because there has just been a problem of money going in and out over a day or two and that then gets redressed. Well, the customer at the other end who gets charged the charge-back for the fee probably still gets that \$5 charge. I think

**[Translation]**

collègues me disent que je n'obtiendrai jamais satisfaction, mais je ne vais pas lâcher: sur quels critères vous basez-vous pour fixer ces frais?

Si je me reporte au barème que vous proposez, il en coûte 5\$ pour faire opposition à un chèque, 3\$ pour obtenir un chèque certifié, 5\$ pour débiter un chèque refusé—je dois admettre que j'ai beaucoup de mal à comprendre que vous prélevez des frais pour cela—et je ne suis pas la seule—et 13\$ pour un chèque sans provision, même si ce chèque n'est que de 50c. Avant d'établir ce barème, vous avez dû au moins y penser. Avez-vous voulu y introduire un facteur de dissuasion? Outre les frais réels que coûtent ces services, la banque veut-elle dissuader ses clients d'entreprendre ce genre d'activités et dans l'affirmative, à combien se chiffre ce facteur dissuasif?

**M. Barrett:** Les frais pour chèques sans provision constituent un exemple de ce facteur dissuasif. Il faut que cela fasse mal.

Pour ce qui est du compte débité, en cas de chèque refusé. . . Ces chèques doivent être traités à part. Je ne sais pas si vous le savez, mais au Canada, notre système de paiements est reconnu dans le monde comme étant vraisemblablement le plus rentable. Il est fortement automatisé, et notre système de compensation fait l'envie des autres banques du monde.

**Mme Collins:** Oui, je sais. Nous l'avons déjà entendu.

**M. Barrett:** L'ennui, avec un chèque refusé ou un chèque sans provision, c'est que le système le rejette. Il ne peut être compensé automatiquement. Il doit être vu et revu par plusieurs personnes. Cela coûte donc très cher. À l'époque où ces techniques n'existaient pas, des frais d'échange de chèque étaient imposés—bien avant que tout cela n'existe. Lorsque ce système a été mis au point—et ce sont les banques qui l'ont fait au Canada—les frais d'échange ont été supprimés. L'ennui maintenant, c'est que si un chèque est refusé et qu'il doit être compensé manuellement, cela coûte très cher.

**Mme Collins:** Mais nous recevons beaucoup de plaintes à ce sujet. Du point de vue du consommateur, cela ne semble pas très juste. Pourquoi le pauvre consommateur devrait-il en assumer les frais?

**M. Barrett:** Il est évident que le client qui tire un chèque qui est ensuite refusé se trouve dans une situation malheureuse.

**Mme Collins:** Hier, ici même, nous avons entendu dire que certains devaient payer des frais pour chèques sans provision alors que l'entrée et la sortie de fonds ne coïncidaient pas et prenaient un ou deux jours et que la situation était ensuite corrigée. Mais le client dont le compte est débité parce que son chèque a été refusé doit

[Texte]

some of the banks are looking at that, as to whether that is a fair charge.

**Mr. Barrett:** I think we have incorporated the charge-back problem in the packages. So there will not be an explicit charge for it. If you choose the package, charge-back is history for you.

**Mrs. Collins:** That is if you have enough money to get into one of those packages.

**Mr. Barrett:** But you will find the packages—

**Mrs. Collins:** Not on the \$350 package, I assume.

**Mr. Barrett:** No.

**Mrs. Collins:** Let us get back to something like NSF. If it is \$13 for an NSF, how much is a deterrent factor?

**Mr. Barrett:** The price is certainly a deterrent for writing NSF cheques. The degree is a judgment call. I cannot give you a precise number on how much of it is... It is set at a level... We would like to collect no NSF fees.

**Mrs. Collins:** From your point of view as the president of a bank, how are these fees set within your structure, your decision-making process?

**Mr. Barrett:** You sit down to design your fee structure trying to meet three objectives. First, if you have a view of social responsibility, the first thing you say is, well, I want to price my services at a level where everybody has access, especially if you have a national franchise. Secondly, you have to take into account your perception of the customers' views on value, options, and choice within a competitive marketplace. You look at what return on investment for your shareholders, who put up the capital to run the system, should be. You look at user-pay principles, that the pricing should be distributed to those who are the proportionately heavy beneficial users of the services. So it is a combination of all those events.

**Mrs. Collins:** Is there any consideration internally or attempt to understand what the cost of providing that service is?

• 1210

**Mr. Barrett:** I think the cost question has been debated a fair amount. What we know for certain is the aggregate cost. Let me give you a perspective on cost. To run the consumer banking side of our bank, the cost is approaching \$1 billion a year.

**The Chairman:** Can you break that down, Mr. Barrett?

[Traduction]

vraisemblablement toujours payer ces frais de 5\$. Je crois que certaines banques se demandent si ces frais sont vraiment justifiés.

**M. Barrett:** Je crois que nous avons incorporé ces frais-là aux programmes que nous offrons. Il n'y aura donc plus de frais séparés. Si vous optez pour un de ces programmes, vous n'aurez plus à payer de frais pour chèques refusés.

**Mme Collins:** À condition que le client ait suffisamment d'argent pour pouvoir adhérer à un de ces programmes.

**M. Barrett:** Mais vous constaterez que ces programmes...

**Mme Collins:** Pas pour celui qui coûte 350\$, je suppose.

**M. Barrett:** Non.

**Mme Collins:** Revenons aux chèques sans provision. À combien se chiffre le facteur de dissuasion si les frais pour chèques sans provision sont de 13\$?

**M. Barrett:** Ces frais tiennent effectivement compte du facteur de dissuasion. Le montant de ces frais dépend de chaque banque. Je ne peux pas vous donner de chiffres précis sur... Ces frais sont établis à un certain niveau... Nous préférierions ne pas avoir à demander de frais pour chèques sans provision.

**Mme Collins:** Vous êtes président de la Banque de Montréal; comment ce barème est-il établi chez vous?

**M. Barrett:** Le barème vise à respecter trois objectifs. Premièrement, du point de vue de la responsabilité sociale, la première chose que vous vous dites est que vos frais d'administration doivent pouvoir être payés par tout le monde, surtout si votre banque est implantée un peu partout dans le pays. Deuxièmement, vous devez tenir compte de ce que, d'après vous, les clients pensent de la valeur, des options et du choix au sein d'un marché concurrentiel. Vous devez également vous inquiéter du taux de rendement du capital pour le compte de vos actionnaires, qui financent le système. Vous vous demandez ensuite si ceux qui utilisent le plus vos services ne devraient pas payer le plus. Voilà comment ces prix sont établis.

**Mme Collins:** Essayez-vous de savoir combien coûte réellement le service que vous offrez?

**M. Barrett:** On a beaucoup parlé du coût. Mais nous ne pouvons établir que le coût global. Permettez-moi de vous donner quelques chiffres. Gérer les transactions opérées par nos clients nous coûte près d'un milliard de dollars par an.

**Le président:** Pourriez-vous décomposer ce chiffre, monsieur Barrett?

[Text]

**Mr. Barrett:** That would be the branch distribution network, the employees, the computer systems to support it, all the operating expenses.

**The Chairman:** That would of course include the receipt of deposits.

**Mr. Barrett:** Correct. That is to have the whole branch distribution network, the employees, the computers, etc.

**The Chairman:** So what you are saying is that your overhead is \$1 billion a year.

**Mrs. Collins:** The costs are \$1 billion.

**Mr. Barrett:** Yes. So the other thing you know is that, depending on your productivity levels, inexorably that cost is going to grow by somewhere between \$50 million to \$70 million a year. So you know what your aggregate cost behaviour is very well. I do not know if that answers your question.

The problem is that a bank is, as indeed most service industries, are characterized by very a very high level of fixed cost. I believe the committee may have some lawyers who take legal fees; it would be a challenge I think to draw a correlation between legal fees and unit cost within a law firm.

**Mrs. Collins:** Yes, I know. But you mentioned earlier that 13% of your cost base came from revenues from services.

**Mr. Barrett:** Yes, they are not directly correlated but that is the number. If you take the costs and you take the fee revenue, you will find that it is about 13%.

**Mrs. Collins:** So that is about \$130 million.

**The Chairman:** I am looking at page 43 of our study. Our calculation indicated that your return was approximately \$300 million. If your total charges are \$1 billion, that looks like 30%.

**Mr. Barrett:** The 13% I am using is the fees collected from people making deposits, withdrawals—the retail operating deposit account fees. That number I believe you are using incorporates fees that have nothing to do with routine transactions on deposits.

**Mrs. Collins:** You are saying that those fees amount to \$130 million.

**Mr. Barrett:** I cannot remember the precise number.

**Mrs. Collins:** Let us say \$1 billion, 13%. Now, year by year you say you know that your costs are going to go up. In looking at your fee structures then, do you try to recover a certain percentage of that growth? Even if you cannot get your cost base down, is there some relationship?

**Mr. Barrett:** There is. It is not direct because you are also examining such things as the size of the market, the

[Translation]

**M. Barrett:** Ce chiffre comprend le réseau de filiales, le personnel, les ordinateurs et l'ensemble des frais d'exploitation.

**Le président:** Il comprend également les dépôts, je suppose.

**M. Barrett:** En effet. Ainsi, ce chiffre comprend toutes nos filiales, notre personnel, les ordinateurs, etc.

**Le président:** Vous dites donc que vos frais généraux se chiffrent à un milliard de dollars par an.

**Mme Collins:** Cela vous coût un milliard de dollars.

**M. Barrett:** Oui, et en fonction des taux de productivité, ces coûts augmentent de 50 millions à 70 millions de dollars par an. Cela vous permet donc d'en établir le coût global. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

L'ennui, c'est que les banques, tout comme la plupart des entreprises du secteur tertiaire, ont des frais fixes très élevés. Le Comité retient sans doute les services d'avocats qui demandent des honoraires; il serait très difficile, à mon avis, d'établir un rapport entre ces honoraires et le coût unitaire dans un cabinet d'avocats.

**Mme Collins:** Oui, je sais. Vous avez dit tout à l'heure cependant que les revenus que vous tirez des frais d'administration représentent 13 p. 100 de vos coûts.

**M. Barrett:** Oui, ils ne sont pas liés directement entre eux, mais ce pourcentage est exact. Entre les coûts et les revenus tirés des frais d'administration, le pourcentage est d'environ 13 p. 100.

**Mme Collins:** Ce qui représente donc environ 130 millions de dollars.

**Le président:** Je me reporte à la page 43 de votre étude. D'après nos calculs, votre taux de rendement se chiffrait à environ 300 millions de dollars. Si l'ensemble de vos coûts s'établissent à 1 milliard de dollars, ce pourcentage est plutôt de 30 p. 100.

**M. Barrett:** Ces 13 p. 100 représentent les frais d'administration que nous demandons à ceux qui effectuent des dépôts, des retraits—je parle des frais d'administration des comptes personnels. Ce chiffre que vous citez tient compte des frais qui n'ont rien à voir avec les transactions opérées par nos clients.

**Mme Collins:** Vous disiez donc que ces frais représentaient 130 millions de dollars.

**M. Barrett:** Je ne me souviens pas du chiffre précis.

**Mme Collins:** Prenons un milliard de dollars et 13 p. 100. Or, vous dites que vos coûts augmentent année après année. Dans ce cas, essayez-vous, en ce qui concerne votre barème de prix, de récupérer un certain pourcentage de cette croissance? Peut-on y établir un rapport, même si vous n'arrivez pas à diminuer vos frais?

**M. Barrett:** Oui, en effet. On ne peut cependant pas y établir des rapports directs car il faut également tenir

[Texte]

growth in other products and services. There is unfortunately no simple way of arriving at it.

But *de facto* the mathematics of one's business is inescapable, so every business that sets down to price every year takes into account all the environmental factors plus their own volumes in deciding what their pricing structure should be for the following year.

**Mrs. Collins:** Getting back to the five services I mentioned earlier, for writing a cheque, I admit it depends on the minimum balance; you have a 50¢ fee in some cases. Is that what you feel the market will bear?

**Mr. Barrett:** Well, no. I think it is a question of what is fair value for the service provided. In pricing one tries to draw analogies to the value of the service you are providing, what the customer values, how the customer spends money on like services in other areas, and draw some judgment between the value you are conveying to the customer versus what the customer confers on it. That is how pricing is done. It is not a simple process. It just is not.

• 1215

**Miss Nicholson:** In your presentation, Mr. Barrett, you make the point that has been made by many other people: given the need to compete, the banks chose to compete in terms of offering better interest rates, daily interest, and so on. You make the point, as others have made, that, if you were not having some kind of user-pay arrangement, the person who maintains deposits would be subsidizing the person who does not.

Now, this is very logical, but people do not always operate on the basis of logic. What I am puzzled about is how we got to this stage in a parliamentary committee. For about two years there have been complaints regarding service charges. The person who maintains a small balance, who does not maintain the minimum balance, has been hit with these charges and deductions. The people who have been complaining are the senior citizens and the people who have children's accounts. They have had the perception that in fact they are subsidizing other users with these fees.

I guess what puzzles me, Mr. Barrett, is how it went on so long. When the banks were receiving these complaints, and Members of Parliament were receiving these complaints, and the press, why did the banks take so long to say, well, even if we are right, our customers are not happy, so we had better make some changes?

**Mr. Barrett:** I think I would concede that the banking industry has not done as well as it might in explaining the structural changes that were taking place. I tried to describe in my opening remarks the dynamics of what has been taking place. I do not think we did a very good job of having people understand what was revolutionary change.

[Traduction]

compte de l'ampleur du marché, de la croissance des autres produits et services. Il n'existe pas malheureusement de façon simple d'y arriver.

Mais on ne peut échapper à la comptabilité et aux chiffres si bien que chaque année, chaque entreprise tient compte, lorsqu'elle établit son barème des prix, de tous les facteurs ambiants ainsi que de son propre volume pour établir le barème de l'année suivante.

**Mme Collins:** Pour revenir aux cinq services dont j'ai parlé tout à l'heure, je concède que le montant des frais demandés dépend du solde minimal; vous demandez 50c. dans certains cas. Est-ce ce que le public est prêt à payer?

**M. Barrett:** Non, je pense qu'il s'agit plutôt d'établir la valeur du service offert. Lorsqu'on établit un barème, on essaie d'établir quelle est la valeur du service offert, quels sont les désirs des clients, ce que les clients dépensent pour des services du même genre dans d'autres domaines, et d'établir un parallèle entre la valeur que vous fixez à ce service et la valeur que le client y fixe. C'est ainsi qu'on établit ces barèmes. Ce n'est pas simple. On ne peut rien y faire.

**Mme Nicholson:** Dans votre exposé, M. Barrett, vous avez dit ce que beaucoup d'autres ont dit avant vous: puisque les banques existent sur un marché concurrentiel, elles ont choisi de se livrer concurrence en offrant des taux d'intérêt plus élevés, le versement d'intérêt quotidien etc. Vous dites, comme d'autres l'ont fait avant vous que, si vous ne tarifiez pas chaque service, le client qui aurait toujours de l'argent dans son compte subventionnerait celui qui n'en aurait pas.

Tout ceci est très logique, mais ce n'est pas toujours la logique qui guide les gens. Ce qui me laisse perplexe, c'est comment nous en sommes arrivés là. Les gens ne cessent de se plaindre des frais d'administration depuis environ deux ans. C'est celui qui n'a pas beaucoup d'argent dans son compte, qui n'a pas un solde minimal, qui fait les frais de ces déductions et autres frais. Ce sont les personnes âgées et les jeunes qui se plaignent. Ils ont l'impression qu'ils subventionnent ainsi les autres.

Monsieur Barrett, je me demande pourquoi cela a duré si longtemps. Lorsque les banques recevaient ces plaintes, et que les députés recevaient ces plaintes et que les journalistes recevaient ces plaintes, pourquoi les banques ont-elles mis tant de temps à réagir? Même si les banques avaient raison, ses clients étaient mécontents et n'auraient-elles pas dû y apporter des changements?

**M. Barrett:** J'admets que les banques n'ont pas réussi à bien expliquer les changements structurels intervenus. Dans mes propos d'ouverture, j'ai essayé d'écrire la dynamique du changement. Je ne pense pas que nous ayons réussi à faire comprendre aux gens que ces changements étaient révolutionnaires.

## [Text]

I was responding to the chairman earlier on the business of the maintenance fees. We received complaints from seniors and there were some problems with children's account. In our new program we have dramatically expanded the seniors' plan for people 60 years of age. They will have no maintenance fees, no routine fees. For all children and young Canadians up to the age of 19 years of age, no maintenance fee, no routine transactions.

The combination of those two segments of the market alone constitute about 40% to 42% of the market, and they will be excluded from the fee issue. We have introduced the basic chequing and the basic savings for those who need it most. The others, the more sophisticated, have the option of picking a single monthly fee for the other packages, which will be attractively priced, versus any à la carte method of per item fee transaction. So I think this integrated program addresses the concerns you raise.

**Miss Nicholson:** I think the other problem of perception, and Mrs. Collins has alluded to it, is with the charge for an NSF cheque to the handler. One can understand that the person who writes an NSF cheque may be assessed a fee, perhaps in part as a deterrent. But the unfortunate merchant who receives such a cheque, deposits it in good faith and then finds that, in addition to the fact that he or she has not been paid, there is a further penalty by the bank. It is perceived as a penalty, not as a handling charge. Even though it may be small, it offends people's sense of fairness.

You have moved to deal with that. But I guess I am still puzzled about why it took so long to turn the ship around.

• 1220

**Mr. Barrett:** I think that is a fair point. The construction of a program that I outlined today, effective June 1, the construction of a program like that takes about a year and a half. The computer system software necessary to be able to construct these programs and run them takes about 9 to 12 months in development. So we have been aware of the problems. We have been aware of the customer service issues. We took them seriously, and in designing this new program at my own bank, as one of the design criteria we set about addressing the issue once and for all. I guess our customers will judge how well we have achieved that.

**Miss Nicholson:** May I have one last question. This information I think is quite good, and we have seen other similar pamphlets that have appeared fairly recently, but how long have they been available at the banks? I ask this because one of the complaints we get from consumers is that when they ask for information the teller says, yes, she believes she has seen something printed somewhere once but does not know where it is.

## [Translation]

J'ai répondu tout à l'heure à une question, que me posait le président, à propos des frais courants. Nous avons reçu effectivement des plaintes de personnes âgées et d'enfants. Nous avons considérablement élargi le programme que nous destinons aux personnes âgées de 60 ans et plus. Ils ne paieront pas de frais courants tout comme les enfants et les jeunes de 19 ans ou moins.

Ces deux couches de la population constituent entre 40 et 42 p. 100 du marché et ces deux groupes ne paieront pas de frais d'administration. Nous proposons le compte chèque et le compte d'épargne partique à ceux qui en ont le plus besoin. Les autres, les plus astucieux, peuvent opter pour des frais fixes mensuels en choisissant un de nos programmes, dont les prix seront attractifs, par opposition à la tarification séparée. Ainsi, je crois que ce programme intégré dissipe les inquiétudes que vous avez exprimées.

**Mme Nicholson:** Les frais que vous demandez pour un chèque sans provision au bénéficiaire du chèque constituent un autre problème, et M<sup>me</sup> Collins en a parlé. On peut comprendre que la banque débite le compte de quelqu'un qui tire un chèque sans provision, comme moyen dissuasif peut-être. Mais que penser du pauvre commerçant qui reçoit un chèque sans provision, le dépose en toute bonne foi dans son compte pour constater par la suite que non seulement il n'a pas été payé mais que la banque lui demande des frais. À ses yeux, ces frais constituent une sanction, et non pas des frais de traitement. Même si ces frais ne sont pas très élevés, les gens les considèrent injustes.

Vous vous êtes attaqué à ce problème. Cependant, je me demande toujours pourquoi il a fallu attendre si longtemps votre réaction.

**M. Barrett:** Vous avez raison. Pour établir un programme comme celui que je vous ai exposé aujourd'hui, et qui entrera en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> juin, il faut compter environ un an et demi. Il faut compter environ neuf à douze mois pour mettre au point le logiciel qui établira ces programmes et les administrera. Ainsi, nous n'avons pas fait la sourde oreille à ces plaintes. Nous savons que les clients se plaignent des frais d'administration. Nous avons pris ces plaintes au sérieux et en mettant au point ce nouveau programme, à la Banque de Montréal, nous avons essayé de résoudre ce problème une fois pour toutes. Nos clients jugeront si nous y sommes arrivés ou pas.

**Mme Nicholson:** Puis-je poser une dernière question? Je ne trouve rien à redire à ces renseignements et des brochures du même type ou à peu près ont été rendues publiques assez récemment, mais depuis combien de temps peut-on se les procurer auprès des banques? Je vous pose cette question, car le public se plaint souvent de ne pas pouvoir obtenir de brochure auprès des caissiers; lorsqu'on leur pose la question, les caissiers disent qu'ils

[Texte]

**Mr. Barrett:** This is the fourth edition of it. The first launch of the *Better Banking Guide* was in 1986. If I may, and I hope I am not guilty of a commercial here, but it really is the fact that my bank voluntarily four or five years ago built a nationwide network of infoservice message centres; they are in Toronto, Halifax, Montreal, Vancouver, Calgary, etc., around the country.

These are manned with highly-skilled employees who do nothing else but respond to toll-free inquiries. We went an extra step, so that people from the home or from the office would not need to come into the bank to find out information. I think we have gone a long way.

I am sensitive to what Mr. McCrossan said. I think no matter what one does, in the end there may be a small percentage of customers, but it will not be because of lack of best efforts by our institution. Probably down the road technology will permit us to find yet another way of bringing up the individual fees. But I hope this will usher in a new era, that individual fees will be a thing of the past.

**Miss Nicholson:** Thank you.

**The Chairman:** On the second round we have just until 12.30 p.m. We might not see the clock completely, but I am going first to Mr. Dorin, then to Mr. McCrossan, and finally to Mrs. Collins.

**Mr. Dorin:** I just have a 30-second question. Since you have told us about this new program and these fees, and the fact that these fees are only going to be changed once a year, why is it that on this brochure explaining it, in the smallest print used on the brochure, it says, "terms and conditions are subject to change without notice"? Does that not run contrary to everything you have just been telling us?

**The Chairman:** The Bank of Montreal doing more for you.

**Mr. Barrett:** When you publish a brochure, you publish interest rates. Interest rates change. So one is legally required to advise people when you incorporate any interest rate in it, that they are subject to change on market conditions. It is not on fees, not on fees.

**Mr. Dorin:** It does not say that. It just says "terms and conditions subject to change without notice". I just rest my case. I am not going to. . .

**Mrs. Collins:** The interest rates do say that, that is fair enough, but then you have this general waiver.

[Traduction]

croient avoir vu quelque chose quelque part, mais ne savent pas où cela se trouve.

**M. Barrett:** C'est la quatrième édition de ce guide. Le premier *guide-conseils* date de 1986. Si vous me le permettez, et j'espère que je peux le dire sans que l'on m'accuse de faire de la publicité, je dirais que c'est ma banque qui, il y a quatre ou cinq ans, a délibérément créé un réseau national de centres d'infoservice, qui se trouvent à Toronto, Halifax, Montréal, Vancouver, Calgary, et cetera, un peu partout dans le pays.

Ce sont des employés hautement compétents qui répondent aux demandes faites par appels interurbains sans frais, et ces employés ne font rien d'autre. Nous avons fait un pas supplémentaire pour que ceux qui étaient chez eux ou au bureau n'aient pas à aller à la banque pour obtenir des renseignements. Je crois que nous avons beaucoup fait dans le domaine.

L'observation de M. McCrossan m'a touché. Indépendamment de ce que l'on fait, il y aura toujours un petit nombre de clients mécontents, mais ce mécontentement ne sera pas dû à l'absence des efforts déployés par notre banque. Il se peut qu'à l'avenir le perfectionnement des techniques nous permette de nous attaquer à nouveau à ce problème. Cependant, j'espère que cela est annonciateur d'une nouvelle ère, et que les frais individuels seront choses du passé.

**Mme Nicholson:** Je vous remercie.

**Le président:** Il ne nous reste pas beaucoup de temps pour le deuxième tour puisque nous devons nous arrêter à 12h30. Nous irons peut-être un peu au-delà de 12h30, mais je passe la parole maintenant à M. Dorin, puis à M. McCrossan et enfin à M<sup>me</sup> Collins.

**M. Dorin:** Ma question sera très, très brève. Vous nous avez exposé ce nouveau programme, tous ces frais d'administration, et vous nous avez dit qu'ils ne seront modifiés qu'une fois par an; dans ce cas, pourquoi trouve-t-on sur cette brochure en tous petits caractères les mots suivants: «les modalités peuvent être modifiées sans préavis»? Cela ne va-t-il pas à l'encontre de tout ce que vous nous avez dit aujourd'hui?

**Le président:** La Banque de Montréal en fait plus pour vous.

**M. Barrett:** Lorsque l'on publie une brochure, on y donne les taux d'intérêts. Les taux d'intérêts changent. Nous sommes donc tenus par la loi de dire au public, lorsque des taux d'intérêts figurent dans une brochure, que ces derniers peuvent être modifiés selon les conditions du marché. Cela ne s'applique cependant pas aux frais d'administration.

**M. Dorin:** Ce n'est pas ce que dit cette brochure. Elle dit: «les modalités peuvent être modifiées sans préavis». Mais je n'irai pas plus loin. Je ne vais pas. . .

**Mme Collins:** C'est effectivement ce que l'on trouve sous la rubrique «taux d'intérêts», mais il y a également cette dérogation tout à la fin de la brochure.

[Text]

**Mr. McCrossan:** Can I just follow that up with a specific—

**The Chairman:** Go ahead.

**Mr. McCrossan:** —product that I want to ask questions about, and that is on the second column? It is called Retirement Investment Certificate. It is in green print. Does that help you locate the right. . . ?

**Mr. Barrett:** They were investment options, okay.

**Mr. McCrossan:** The second column, the second item in the second column, Retirement Investment Certificate. This is a pretty straightforward product. It is just an RRSP product where you deposit money. Ostensibly with the information shown you should be able to shop among institutions and determine what is the best deal. You can deposit money for terms from one to seven years. You cannot get at the money once you deposit it. It is redeemable only at maturity. Interest is compounded, and it is spaced by the interest rate. Minimum investment \$100 with a \$25 withdrawal fee. So with that information, a customer can now go from institution to institution to shop.

• 1225

Let us assume that someone purchases one of these certificates for, say, 24 months. How do they know that the \$25 withdrawal fee, which they can calculate as to what their yield is when they now want to shop at the end of the 24 months, will not be \$100 or \$50 by the time they can actually have access to their money?

**Mr. Barrett:** Of course it is not intended to do that, but. . .

**Mr. McCrossan:** Have you not reserved the right to change that fee? Specifically, Mr. Barrett, I—

**Mr. Barrett:** I think the withdrawal fee would only apply if it was other than the term to maturity. It would only be if you locked it in.

Can anyone help me on that one?

**A witness:** It would not change on an existing contract.

**Mr. Barrett:** That is right. On an existing contract it would not.

**Mr. McCrossan:** That is an interesting point. I would like to pursue that with you, because that fee used to be \$10. I have representations made to me that a deposit was made that was locked in, but when the person came to take that deposit at maturity, that \$10 fee had been raised to \$25 in order to transfer it to another institution. On a \$1,000 deposit, that results in a reduction in the yield of 1.5% on a contract they thought they entered with your bank. It was understood at the first that it was a term deposit, that it was intended to mature at a certain time,

[Translation]

**M. McCrossan:** À ce propos, puis-je poser une question. . .

**Le président:** Allez-y.

**M. McCrossan:** . . . au sujet du certificat de placement de retraite, deuxième colonne. C'est ce qui est en vert. Voyez-vous ainsi. . . ?

**M. Barrett:** Oui, sous: «options de placements de retraite».

**M. McCrossan:** Deuxième colonne, deuxième rubrique de la deuxième colonne, certificat de placement de retraite. Ce produit n'a rien de folichon. C'est un compte où l'on dépose de l'argent en vue de sa retraite. Muni de ces renseignements, on pourrait très bien aller dans d'autres établissements financiers et voir quel serait le meilleur placement. On peut y déposer de l'argent pour une durée qui va d'un an à sept ans. On ne peut pas retirer son argent une fois qu'il est déposé. Il ne peut être remboursé avant l'échéance. L'intérêt est composé ou versé annuellement à la date d'anniversaire. Le placement initial minimum est de 100\$ et les frais sont de 25\$ par retrait. Ainsi, muni de ces renseignements, un client pourrait très bien aller d'établissement en établissement pour voir où son argent rapporterait le plus.

Supposons que quelqu'un achète un de ces certificats pour une durée de 24 mois. Comment saura-t-il que les frais de retrait de 25\$, sur lesquels il table pour calculer le taux de rendement lorsqu'il voudra de nouveau placer son argent au bout de 24 mois, ne seront pas passés à 100\$ ou à 50\$ lorsqu'il récupérera son argent?

**M. Barrett:** Evidemment, ce n'est pas le but recherché, mais. . .

**M. McCrossan:** Ne vous êtes-vous pas réservé le droit de modifier ces frais? Plus précisément, M. Barrett, je. . .

**M. Barrett:** Je crois que les frais de retrait ne s'appliquent que lorsque la date d'échéance est modifiée. Ces frais ne s'appliqueraient que si vous aviez bloqué votre argent.

Quelqu'un peut-il m'aider à répondre à cette question?

**Un témoin:** Une fois que le contrat est signé, les frais ne changent pas.

**M. Barrett:** Voilà, c'est cela.

**M. McCrossan:** Ce que vous dites est intéressant. Je voudrais continuer sur la même lancée, car ces frais étaient de 10\$ auparavant. Quelqu'un est venu me voir, me disant qu'il avait fait un dépôt et qu'il avait bloqué son argent jusqu'à une certaine date, et lorsqu'il est venu retirer son argent à la date d'échéance, on ne lui demandait plus 10\$ mais 25\$ pour virer cet argent dans un autre établissement financier. Ainsi, pour un dépôt de 1,000\$, le taux de rendement était réduit de 1,5 p. 100, alors que les gens pensaient avoir conclu une entente avec

*[Texte]*

say a year and a half after the deposit. The terms were known at the time the deposit was made. It was represented that it was \$10 to take your money and shop at the end of that time. When the term expired, the \$10 fee had increased to the current \$25 fee and so in effect the net yield was reduced by 1.5% on a term investment when the depositor was told all of the terms in advance.

I have some difficulty with this, because there is no redemption feature here whatsoever. The depositor is not in a position of getting your 60 days' notice and saying: the fee has gone up; I am going to walk. You have locked them in in the first place and then you reserve the right to change the fee when they are locked in. So before they can get their money out they have to pay a fee to get their money out.

I have real difficulty that this is not... I will not say that it is fraud, but I would argue that it is certainly not honouring a contract. An RRSP is as plain and simple as you can get—a single deposit redeemable at a specific date and time—and you have reserved the right, and you have exercised the right in the past, to change the fee for the person to get his money out after he has deposited it being told what the fee is. How can you justify that as ethical behaviour?

**The Chairman:** How could you charge a fee, period, on a term deposit? Surely at the maturity of the term you are entitled to your cash.

**Mr. Barrett:** It is a good question, and I would like to go back and take a look at it. I will provide you and the committee with a written explanation on it. From the way you represent it, you have a point; but I am not quite sure of all the nuances on it. But it deserves an answer and I will get back to you with one—

**Mr. McCrossan:** Okay.

**Mr. Barrett:** —if you will give me a few days.

**The Chairman:** On a supplementary, do you have withdrawal fees on all of your accounts? In other words, if I have an account with you and I decide that I do not want to bank with you and I write a cheque for the balance of my account, do you say: I am sorry; you cannot have that; we have to get our fee to give you your money back?

**Mr. Barrett:** If you close out your account?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Barrett:** No.

**The Chairman:** Because I would like to know what "withdrawal fee" means if it does not mean that.

*[Traduction]*

vosre banque. Il était entendu au départ qu'il s'agissait d'un dépôt à terme, qu'il venait à échéance à telle date, disons, un an et demi après la date du dépôt. Les modalités étaient connues au moment où le dépôt a été effectué. On lui a dit qu'on lui demanderait 10\$ s'il retirait son argent pour le placer dans un autre établissement financier. Lorsque le dépôt est venu à échéance, ces frais de 10\$ étaient passés à 25\$; on a donc réduit le taux de rendement net de 1.5 p. 100, alors que le déposant avait pris connaissance de toutes les modalités à l'avance.

J'ai beaucoup de mal à comprendre cela, car vous ne prévoyez aucun remboursement. Le déposant ne peut pas, après avoir reçu votre préavis de 60 jours, se dire qu'il va s'adresser à un autre établissement financier puisque les frais ont augmenté. Cet argent est bloqué, et ensuite vous vous réservez le droit de modifier ces frais, alors que l'argent est bloqué. Ainsi, avant qu'il soit autorisé à retirer son argent, il a à payer des frais pour retirer son argent.

Je me demande si ce n'est pas... Je ne parlerai pas de fraude, mais je dirais par contre que vous ne respectez pas les modalités du contrat. Il n'y a pas plus simple qu'un Régime enregistré d'épargne-retraite, il s'agit d'un dépôt d'argent remboursable à une date précise, et vous vous êtes réservé le droit, et vous l'avez exercé par le passé, de modifier les frais que vous demandez à quelqu'un pour qu'il puisse retirer son argent après lui avoir dit, lorsqu'il a déposé son argent, quels en seraient les frais. Est-ce vraiment moral?

**Le président:** Comment pouvez-vous imposer des frais sur un dépôt à terme? À la date d'échéance du dépôt sûrement.

**M. Barrett:** Votre question est intéressante, et j'aimerais y réfléchir. Je vous ferai parvenir une explication écrite à ce sujet. D'après ce que vous dites, vous auriez raison; pourtant je ne suis pas certain d'en bien saisir toutes les nuances, mais cette question mérite une réponse, et je vous la ferai parvenir...

**M. McCrossan:** Très bien.

**M. Barrett:** ... dans quelques jours, si vous me le permettez.

**Le président:** À ce sujet, imposez-vous des frais de retrait sur tous vos comptes? Autrement dit, si j'ouvre un compte chez vous et que je décide de ne plus faire affaires avec vous et que je retire mon argent, m'imposeriez-vous des frais avant que je puisse récupérer mon argent?

**M. Barrett:** Si vous fermez votre compte?

**Le président:** Oui.

**M. Barrett:** Non.

**Le président:** Car j'aimerais savoir ce que vous entendez par «frais de retrait» si ce n'est pas ce que je viens de dire.

[Text]

**Mrs. Collins:** If Mr. Rodriguez were here, he would probably have asked you this. I will ask it in his absence, because a concern has been raised that if you yell and scream loud enough at your local bank then you will get some action. Of course, if Mr. Rodriguez yells and screams, I know he would get action; but for the ordinary person, what policy guidelines do you give from head office to your regions and to individual banks about the criteria or circumstances under which service charges can be waived, and are they consistent across the country?

• 1230

**Mr. Barrett:** Hopefully, if a customer comes into the bank and says he was not aware of the fee, we waive the charge; we reverse it. That policy is in place across the country. Branches do not have discretion to put on fees, but they have discretion to waive them if, in their judgment, the customer was not aware of the fee.

**Mrs. Collins:** So the only reason they would do it is if the customer comes in and says he or she was not aware of that.

**Mr. Barrett:** Yes. We examine every complaint a customer makes and fix it if we have made an error, and we do. We fix it and make recompense to the customer for it. We have a very strict policy on that, a very strict procedure on following the follow-up to customer complaints, etc. A number cross my own desk. They do not go into some faceless bureaucracy; I personally handle each and every one that comes to my attention, and it is the policy in the bank to do that.

**Mrs. Collins:** So it would be only because of a lack of knowledge. What about the sense of unfairness? We have had examples, again coming back to this sort of NSF charge-back situation, where it was maybe a mix-up with the NSF because the cheque did not come in quite on time. So maybe you can redress that. Will you also redress the guy who got the charge-back fee?

**Mr. Barrett:** It is hard to generalize. Our relationship with our customers is important. Within reasonable grounds, we try to address any legitimate complaint a customer has and to fix it. Sometimes in our opinion it is not something we have done wrong.

**Mrs. Collins:** So if a passbook savings account customer came in to you and you now had started to charge that \$1 minimum fee—but as you said earlier, they probably had not been notified personally—I would think they could legitimately say they were not aware of that. Could they get that—

**Mr. Barrett:** Customers do, and we have done it in those cases, yes.

**Mrs. Collins:** So we could encourage customers to do that.

**Mr. Barrett:** You would not, of course, want to encourage customers to be untruthful.

[Translation]

**Mme Collins:** Si M. Rodriguez était ici, il vous aurait vraisemblablement posé cette question. Je vais vous la poser en son absence, car on nous a dit que si l'on crie suffisamment fort et que l'on hurle, la banque fera quelque chose. Evidemment, si c'est M. Rodriguez qui hurle et crie, il obtiendra satisfaction, je le sais; mais ce qui m'intéresse, c'est l'homme de la rue; quelles instructions la banque donne-t-elle à ses succursales à propos des conditions dans lesquelles les frais d'administration peuvent être supprimés, et ces instructions sont-elles les mêmes partout dans le pays?

**M. Barrett:** Si un client nous dit qu'il n'était pas au courant des frais qui lui seraient demandés, nous les supprimons. Ces instructions valent pour tout le pays. Les succursales ne peuvent imposer de frais, mais elles peuvent les supprimer si elles estiment que le client n'était pas au courant.

**Mme Collins:** Ainsi, elles ne supprimeraient ces frais que si le client disait qu'il n'était pas au courant.

**M. Barrett:** En effet. Nous examinons toutes les plaintes que nous adressent nos clients et nous réparons nos erreurs. Nous indemnisons le client. Nos instructions sont très strictes là-dessus, les plaintes adressées par nos clients sont toujours suivies. Un certain nombre d'entre elles se retrouvent sur mon propre bureau. Elles ne sont pas examinées par quelqu'un d'impersonnel; je réponds à toutes celles qui sont portées à mon attention, et ce sont là les instructions données à toutes nos succursales.

**Mme Collins:** Ainsi, vous n'inversez ces frais que si le client n'était pas au courant. Et le sentiment d'injustice? Nous vous en avons donné des exemples, les frais pour chèques sans provision, ou pour chèques refusés, surtout lorsque le chèque n'est pas arrivé en temps voulu. Vous pourriez aussi peut-être inverser les frais que vous demandez à ce sujet? Le ferez-vous?

**M. Barrett:** Il ne faut pas généraliser. Les rapports que nous entretenons avec nos clients sont importants. Dans la mesure du possible, nous essayons de répondre à toute plainte légitime d'un client et de régler le problème. Parfois, l'erreur ne peut pas nous être attribuée.

**Mme Collins:** Ainsi, si un client qui avait chez vous un compte d'épargne avec livret venait vous voir, alors que vous aviez commencé à imposer ces frais minimums d'un dollar—mais comme vous l'avez dit tout à l'heure, il n'en aura vraisemblablement pas été averti personnellement—je suppose qu'il pourrait dire tout à fait légitimement qu'il n'était pas au courant. Pourrait-il récupérer. . .

**M. Barrett:** C'est ce que font les clients, et nous leur avons remboursé cet argent dans certains cas, oui.

**Mme Collins:** Nous pourrions donc encourager les clients à le faire.

**M. Barrett:** Vous ne voudriez pas évidemment encourager les clients à ne pas dire la vérité.

[Texte]

**Mrs. Collins:** No, but honestly, as they write letters to us, we can say—

**Mr. Barrett:** Absolutely.

**Mrs. Collins:** —if that is the situation, we have been told by the President of the Bank of Montreal that if you go into your bank they will deal with that.

**Mr. Barrett:** You have been told by the President of the Bank of Montreal that, if it appears reasonable that you were not informed about it, we will reverse the charge.

**Mrs. Collins:** That will not have anything to do with the length of time you have been a customer or how much money you have in the bank or any of those subjective criteria.

**Mr. Barrett:** We would judge each case on its merits.

**Mrs. Collins:** You know how people feel about that. They feel that if you are—

**Mr. Barrett:** This new package solves the problem for the people you are most concerned with and that this committee has been most concerned with. It is history.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Barrett, for coming to us.

**Mr. Barrett:** It has been a pleasure.

**The Chairman:** I am glad your bank is getting at some of these problems. As I said earlier, we have probably had more complaints about your bank than about the others, and I see that you are now in a leadership role in getting at the problem and reducing charges and doing wonderful things for everybody. Congratulations.

**Mr. Barrett:** Thank you very much.

**The Chairman:** The meeting is adjourned.

[Traduction]

**Mme Collins:** Non, mais en toute franchise, ils nous écrivent, et nous pourrions leur répondre. . .

**M. Barrett:** Absolument.

**Mme Collins:** . . . que si tel est le cas, le président de la Banque de Montréal nous a dit que votre banque pourrait régler votre problème.

**M. Barrett:** Le président de la Banque de Montréal vous a dit que ces frais vous seront remboursés s'il semble que vous n'en avez pas été informé.

**Mme Collins:** Cette décision ne dépendrait pas de la durée de vos rapports avec la banque ou du montant d'argent que vous y avez placé ou de quelque critère subjectif comme ceci.

**M. Barrett:** Nous examinons le bien-fondé de chaque cas.

**Mme Collins:** Vous savez ce qu'en pensent les gens. Ils pensent que si vous. . .

**M. Barrett:** Ces nouveaux programmes règlent les problèmes de ceux qui vous inquiètent le plus, vous et le Comité. C'est du passé maintenant.

**Le président:** Je vous remercie infiniment d'être venu comparaître devant le Comité, monsieur Barrett.

**M. Barrett:** Tout le plaisir était pour moi.

**Le président:** Je constate avec plaisir que votre banque essaie de régler certains de ces problèmes. Comme je l'ai dit antérieurement, nous avons vraisemblablement reçu plus de plaintes à propos de votre banque que de toutes les autres réunies, et je constate que vous assumez maintenant un rôle de tout premier plan en essayant d'aplanir tous ces problèmes, de réduire tous ces frais et de contenter tout le monde. Toutes mes félicitations.

**M. Barrett:** Je vous remercie infiniment.

**Le président:** La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Trust Companies Association of Canada:*

John Evans, President.

*From the Bank of Montreal:*

Matthew W. Barrett, President and Chief Operating Officer.

#### TÉMOINS

*De l'Association des sociétés de fiducie du Canada:*

John Evans, président.

*De la Banque de Montréal:*

Matthew W. Barrett, président et chef des opérations.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 153

Tuesday, April 19, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 153

Le mardi 19 avril 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

RESPECTING:

CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

---

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

---

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 19, 1988

(230)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:34 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, W. Paul McCrossan and George Minaker.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Witnesses: From the Royal Bank of Canada:* John E. Cleghorn, President; George Buckrell, Senior Vice-President, Personal Banking; Dr. Edward Neufeld, Executive Vice-President and Chief Economist, Economics and Government Affairs; Jack Burnett, Senior Vice-President and General Counsel. *From the Canadian Co-operative Credit Society:* Jonathan J. Guss, Vice-President, Corporate Affairs and General Counsel; Warren J. Hanstead, General Manager, National Defence Credit Union Ltd.; Ralph Beslin, Manager, Communications.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.*)

John E. Cleghorn from the Royal Bank of Canada made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:00 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:04 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Jonathan J. Guss from the Canadian Co-operative Credit Society made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 6:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 19 AVRIL 1988

(230)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 34, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, W. Paul McCrossan et George Minaker.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Témoins: De la Banque Royale du Canada:* John E. Cleghorn, président; George Buckrell, vice-président principal, Service aux particuliers; Edward Neufeld, vice-président exécutif et économiste en chef, Division économique et des affaires gouvernementales; Maître Jack Burnett, premier vice-président et avocat-conseil général. *De la Société canadienne de crédit coopératif:* Maître Jonathan J. Guss, vice-président, Affaires corporatives, et avocat-conseil général; Warren J. Hanstead, directeur général, Caisse d'économie de la Défense nationale Ltée; Ralph Beslin, directeur, Division des communications.

Conformément aux dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

John E. Cleghorn, de la Banque Royale du Canada, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 heures, le Comité suspend les travaux.

À 17 h 04, le Comité reprend les travaux.

Jonathan J. Guss, de la Société canadienne de crédit coopératif, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 18 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

**EVIDENCE**

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, April 19, 1988

• 1531

**The Chairman:** Order, please. I see we have a quorum. We are resuming consideration of the committee's order of reference under Standing Order 96.(2) in relation to charges for personal banking services.

Our witnesses are The Royal Bank of Canada, and Mr. John Cleghorn is the president. Mr. Cleghorn, would you like to introduce your colleagues?

**Mr. John Cleghorn (President, The Royal Bank of Canada):** Mr. Chairman, with me today is Dr. Edward Neufeld, Executive Vice-President and Chief Economist, Economics and Government Affairs; Mr. George Buckrell, Senior Vice-President in charge of Personal Banking; and Mr. Jack Burnett, Senior Vice-President and General Counsel.

La Banque Royale apprécie l'occasion qui lui est donnée de présenter son point de vue au Comité permanent des finances et des affaires économiques de la Chambre des communes.

Votre Comité s'est acquis une réputation méritée d'objectivité et d'expertise. Aussi espérons-nous qu'il saura nous aider dans l'examen de cette question afin d'améliorer encore plus nos services.

• 1535

Nous avons déjà déposé un mémoire dont certains extraits sont reproduits ici, sur des panneaux, pour consultation durant nos discussions.

This committee has a deserved reputation for non-partisan and expert study of financial and economic affairs, and we are hopeful you will help all of us, consumers and providers of financial services alike, to get a clearer understanding of bank service charge issues and the facts, so the level of service can be improved.

I will briefly summarize our views on three key points. These are disclosure requirements, service charge levels, and complaints.

First, regarding disclosure, we believe card regulations can be improved. We would be delighted to co-operate in developing stronger disclosure requirements. Our own practices substantially exceed the current requirements of the regulations.

Notification of changes is provided 30 days or more in advance. The methods include posted notices, personal letters, statement stuffers, statement notices, brochures,

**TÉMOIGNAGES**

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 19 avril 1988

**Le président:** La séance est ouverte: nous avons le quorum. Nous poursuivons notre examen des frais de service financier personnel en vertu du paragraphe 96.(2) du Règlement.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants de la Banque royale du Canada dont le président est M. John Cleghorn. Monsieur Cleghorn, voulez-vous nous présenter vos collègues?

**M. John Cleghorn (président, La Banque royale du Canada):** Monsieur le président, j'ai avec moi, aujourd'hui, M. Edward Neufeld, vice-président directeur et économiste en chef, Services économiques et affaires gouvernementales; M. George Buckrell, premier vice-président, Services aux particuliers et M. Jack Burnett, premier vice-président et conseiller général.

The Royal Bank welcomes the opportunity to appear before the House of Commons Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

This committee has a deserved reputation for non-partisan and expert study of financial and economic issues. We are hopeful that you will help us to get a clearer understanding of the bank service charge issue so that the level of service can be improved.

Our brief has been filed with you, in advance; some extracts have been mounted in poster form here for easy reference during our discussions.

Votre comité s'est acquis une réputation méritée d'objectivité et d'expertise dans le domaine des questions économiques et financières. Nous espérons qu'il nous aidera tous, consommateurs comme fournisseurs de services financiers, à dégager une image beaucoup plus nette de cette question, et de la réalité, de façon à ce que l'ensemble des services s'en trouve globalement amélioré.

Je vous rappellerai brièvement notre point de vue sur les trois aspects essentiels de ce dossier, à savoir les exigences de divulgation, le prix des services bancaires, et les plaintes.

En premier lieu, en ce qui concerne la divulgation, nous pensons que la législation actuelle peut être améliorée. Nous sommes tout à fait disposés à collaborer pour établir des normes de divulgation plus rigoureuses. Nos propres méthodes vont très largement au-delà des exigences actuelles de la réglementation.

Nous prévenons nos clients de toute modification, au moins 30 jours à l'avance, par voie d'affichage, par envoi de lettres personnelles, d'encarts dans les relevés, d'avis

## [Texte]

advertising, and verbal notification by staff in our close to 1,500 branches across Canada.

No single method will reach all customers. There will be isolated cases where all methods fail to make a customer aware of a price change—a situation of deep concern to us. There is always room for improvement, which is why we recently introduced a price guarantee with a predictable once-a-year review, and any increases to be effective each November 1.

Second, on the question of service charge levels and increases, service charge income has increased directly in tandem with inflation and transaction volumes. The range of services and convenience has expanded considerably during the same period.

Your own research indicates an average annual cost in the industry of about \$100 for a family of four, using a very hypothetical basket of services. But there are other methods of analysis.

For 1987 we had 6.5 million customers. Personal banking service charge income was \$208 million. Simple division gives us an average of about \$30 per customer. Is this good value for money, an average of something under 10¢ per day per customer, covering all personal banking charges? We believe it is.

There are a small number of charges our customers have told us are common irritants. As already announced, these are being examined to see whether we can amend, reduce, or eliminate them.

The gradual move of the financial system to user pay has involved giving depositors a better return on their deposits and having users of services pay for them. This is a much fairer system. It is also one that has benefited bank customers as a group. The increased return on deposits has been greater than the increased pay-out for service charges. On a net basis, therefore, bank customers are financially better off today than they were.

On the third point, fair and swift resolution of customer complaints is very much in our best interests. We try very hard to accomplish this. While complaints are uncomfortable to listen to, they are also our best source of outside information on ways to improve customer service. Even a single complaint is of concern to us.

I must also say the number of complaints is low in relation to our customer base and numbers of transactions. For example, Members of the House of

## [Traduction]

imprimés, de dépliants et de publicité, et le personnel des 1,500 succursales que nous comptons dans tout le Canada avertit verbalement la clientèle.

Cependant, aucune méthode n'est infaillible. Il y aura toujours des cas isolés dans lesquels nous ne pourrons rejoindre nos clients et les aviser d'une hausse de prix, situation qui est bien entendu préoccupante. Il est cependant toujours possible d'apporter des améliorations à un système, quel qu'il soit, et c'est pourquoi nous avons récemment garanti nos prix en appliquant le principe d'une révision annuelle des prix intervenant le 1<sup>er</sup> novembre de chaque année et, par conséquent, facile à prévoir.

En deuxième lieu, en ce qui concerne l'importance du prix des services et des hausses appliquées, les revenus provenant de la tarification des services ont augmenté de façon directement proportionnelle à l'inflation et au volume de nos affaires. Au cours de la même période, la gamme et la commodité des services se sont néanmoins considérablement accrues.

Vos propres recherches indiquent que le coût moyen annuel d'un panier hypothétique de services bancaires s'établit à une centaine de dollars pour une famille de quatre. Il existe toutefois d'autres méthodes d'analyse.

En 1987, nous avions 6.5 millions de clients, le revenu total généré par la tarification des services aux particuliers s'est chiffré à 208 millions de dollars. Une simple division donne une moyenne d'environ 30\$ par client. Les clients en ont-ils pour leur argent? C'est-à-dire pour un peu moins de 10c. par jour et par client pour tous les services aux particuliers? Nous pensons que oui.

Il existe un nombre réduit de frais que nos clients ont qualifié d'irritants. Comme nous l'avons déjà annoncé, cette question est actuellement examinée, de façon à voir si nous pouvons modifier, réduire ou éliminer ces frais.

Le passage graduel aux principes de la tarification des services permet d'une part de mieux rémunérer les déposants et, d'autre part, de faire porter le coût des services par ceux qui les utilisent le plus fréquemment. Il s'agit d'un système beaucoup plus équitable. Ce système est en fait bénéfique pour l'ensemble de la clientèle en tant que groupe. L'accroissement du rendement des dépôts a été supérieur à celui du prix des services. En d'autres termes, les clients se retrouvent globalement dans une situation financière nette plus avantageuse qu'autrefois.

Quant au troisième point, il est évidemment dans notre intérêt de répondre le plus équitablement et le plus rapidement possible aux plaintes de notre clientèle. Nous faisons tous les efforts possibles en ce sens. Bien qu'il soit désagréable d'entendre des plaintes, elles sont également notre meilleure source d'information extérieure sur les diverses façons d'améliorer le service à la clientèle. La moindre plainte d'un client nous préoccupe.

Je tiens également à mentionner que le nombre de plaintes est très réduit par rapport à l'importance de notre clientèle et au nombre des opérations. Par exemple, les

[Text]

Commons sent us 15 complaints from their constituents during the past year.

With personal banking customers doing 500 million transactions annually in our bank, even a 1% complaint level would mean an enormous volume. I can tell you absolutely it is not even 1/50th of 1%; and those are all complaints, not just service charges. Even that number of complaints is still too high.

• 1540

Possible options being reviewed for improving complaint handling include an ombudsman system and a nationwide 800 telephone hotline, both already suggested by others. We would be happy to hear additional ideas.

Finally, we know our customers to be knowledgeable and careful consumers, and their numbers increase each year. We are committed to serving them well; and this is not simply a slogan from The Royal Bank.

We have increased the hours of business. We have added front-line staff. We have expanded training. We have opened new branches. We have added automated banking machines. We have introduced new services. And we intend to keep at it.

Are we perfect? Of course not. We make mistakes. We try to correct them, and we constantly search for improvements. With hundreds of services, thousands of staff, millions of customers, and hundreds of millions of transactions, the communications and service challenges are formidable. Suggestions on how we can meet them better are welcome at any time. They are certainly welcome now.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Rodriguez:** I want to extend a welcome to the witnesses. I was telling the members here today that I started my work working in The Royal Bank in Guiana when I was 16 years of age; and that goes back some years.

First, I promised a widow woman that I would raise this question with you. She telephoned me last Friday to tell me of a case she had. She buys Canada Savings Bonds every fall. In the last week of October, on October 26, 1987, to be exact, she went into The Royal Bank where she has her account. It is an account where the interest is paid on the minimum monthly balance. On October 26 she ordered \$20,000 worth of Canada Savings Bonds. The bonds, of course, would not start accruing interest until

[Translation]

députés de la Chambre des communes nous ont transmis environ 15 plaintes émanant de leurs électeurs, l'année dernière.

Comme les clients des services bancaires aux particuliers font 500 millions d'opérations par an, nous devrions faire face à un volume d'insatisfaction considérable si 1 p. 100 seulement d'entre eux se plaignait. Je puis vous dire que le pourcentage des plaintes n'atteint même pas un cinquantième de 1 p. 100 et qu'il englobe toutes les catégories de plaintes, et non pas seulement celles qui se rapportent au prix des services. Nous trouvons que même ce nombre restreint de plaintes est encore trop élevé.

Parmi les options que nous examinons en vue d'améliorer le traitement des griefs, il faut mentionner un système d'ombudsman et une ligne téléphonique à code 800 pour tout le pays, mesure que d'autres ont déjà suggérée. Nous serions heureux de recevoir d'autres suggestions.

Enfin, nous savons que nos clients sont des gens renseignés et prudents et que leur nombre augmente chaque année. Nous nous sommes engagés à bien les servir et, pour la Banque royale, c'est là plus qu'un simple slogan.

Nous avons étendu nos heures de service. Nous nous sommes donnés un personnel plus nombreux pour servir le public. Nous avons accru notre formation. Nous avons ouvert de nouvelles succursales. Nous avons ajouté des guichets automatiques. Nous avons adopté des nouveaux services. Et nous avons l'intention de continuer.

Sommes-nous parfaits? Non, bien sûr. Nous faisons des erreurs. Nous essayons de les corriger et nous recherchons constamment les améliorations. Étant donné les centaines de services, les milliers de membres du personnel, les millions de clients et les centaines de millions de transactions, les défis sont formidables sur le plan des communications et des services. Nous accueillons toujours avec plaisir les suggestions qui peuvent nous aider à relever ces défis et nous les accueillons bien volontiers aujourd'hui, en particulier.

**Le président:** Merci.

**M. Rodriguez:** Je désire souhaiter la bienvenue aux témoins. Je confiais aux membres présents aujourd'hui que j'ai commencé ma vie de travail à la Banque royale en Guyane à l'âge de 16 ans; il y a quelques années de cela.

Tout d'abord, j'ai promis à une veuve que je vous poserais la question suivante. Elle m'a téléphoné vendredi dernier pour me dire ce qui lui était arrivé. Tous les automnes, elle achète des obligations d'épargne du Canada. La dernière semaine d'octobre, le 26 octobre 1987, plus précisément, elle s'est rendue à la Banque royale, où elle possède un compte. C'est un compte dans lequel l'intérêt est versé sur le solde mensuel minimum. Le 26 octobre, elle a commandé 20,000\$ d'obligations

[Texte]

November 1. When she got her statement at the end of October, lo and behold, The Royal Bank had withdrawn the \$20,000 from her account on October 26, and she did not get the interest on that amount of money. She asked me to ask you where her interest went.

**Mr. H.G. Buckrell (Senior Vice-President, Personal Banking, The Royal Bank of Canada):** That should not have happened, quite simply. Her cheque should have been held until the month end, so she would not lose any interest, and then the Canada Savings Bonds would have clicked into place so there would have been no loss of interest to her. If you will be good enough to give me her name and that of her branch, I will see that it is corrected.

**Mr. Rodriguez:** That is the first thing. The other thing she said to me was: Mr. Rodriguez, I am not asking for this for myself alone; there were many people lined up in that line to place these orders for their Canada Savings Bonds. She is wondering if all those other people also lost their interest. So when I give you her name and that of the branch, I would ask if by some method you could go back to the branch and do justice to all those people who may have lost their interest as well.

**Mr. Cleghorn:** Thank you, Mr. Rodriguez. We will definitely look into the situation at that branch. It may have been something that was misinterpreted there. I know of countless cases on the other side of the ledger, where they did get the deduction and the purchase of the Canada Savings Bonds occurring simultaneously.

**The Chairman:** I ought to say to you that this is not an unusual occurrence. In October a great many banks did exactly what Mr. Rodriguez is complaining about. The Minister of Finance made a statement and directed you to reimburse that interest in the House. I have had a number of constituents. . . and I have told them to go back to their bank and get their money. I have to say to you that all the banks where the people have complained. . . have had their money repaid to them.

• 1545

**Mr. Buckrell:** We did have specific instructions out to that effect. I was going to say that I am surprised to hear that, but I am sure it will be corrected.

**Mr. Rodriguez:** I can give you her name and her phone number as well and you can talk to her, because she might have some interesting things to tell you about the way that branch served her when she complained.

**Mr. Cleghorn:** We would like to find that out.

[Traduction]

d'épargne du Canada. Bien sûr, les obligations ne commenceraient pas à créer de l'intérêt avant le 1<sup>er</sup> novembre. Lorsqu'elle a reçu son relevé, à la fin d'octobre, elle a constaté que la Banque royale avait retiré les 20,000\$ de son compte le 26 octobre et qu'elle n'avait pas reçu d'intérêt sur cette somme. Elle m'a demandé de vous demander où est allé son intérêt.

**M. H.G. Buckrell (vice-président principal aux transactions personnelles, Banque royale du Canada):** Cela n'aurait pas dû se produire, tout simplement. Son chèque aurait dû être retenu jusqu'à la fin du mois, pour qu'elle ne perde pas l'intérêt, puis les obligations d'épargne du Canada auraient commencé à produire, pour qu'elle ne perde aucun intérêt. Si vous voulez bien m'indiquer son nom et celui de sa succursale, je verrai à ce que la situation soit corrigée.

**M. Rodriguez:** C'était là le premier point. Elle m'a aussi dit: «Monsieur Rodriguez, je ne vous demande pas cela pour moi seulement; beaucoup de gens faisaient la queue avec moi pour commander ces obligations d'épargne du Canada.» Elle se demande donc si toutes ces autres personnes ont aussi perdu leur intérêt. Par conséquent, en vous indiquant son nom et celui de la succursale, je me demande si, par une méthode quelconque, vous ne pourriez pas communiquer avec la succursale et faire en sorte que justice soit faite dans le cas de toutes ces personnes qui ont pu, elles aussi, perdre leur intérêt.

**M. Cleghorn:** Merci, monsieur Rodriguez. Nous allons certes examiner la situation à cette succursale. Il peut y avoir là un point qu'on a mal interprété. Je connais de nombreux cas où c'est le contraire qui se produit. Les clients ont obtenu que la déduction et l'achat des obligations d'épargne du Canada aient lieu simultanément.

**Le président:** J'aimerais dire à mon tour que ce n'est pas une chose inhabituelle. En octobre, beaucoup de banques ont fait exactement ce dont se plaint M. Rodriguez. Le ministre des Finances a fait une déclaration à la Chambre vous ordonnant de rembourser cet intérêt. Plusieurs de mes commettants m'en ont parlé et je leur ai dit qu'il leur fallait s'adresser à la banque et obtenir leur argent. Je dois vous dire que dans tous les cas où des gens se sont plaints des banques, leur argent leur a été remboursé.

**M. Buckrell:** Nous avons effectivement donné des instructions particulières à cet effet. J'allais dire que je suis étonné d'entendre cela, mais je suis sûr que la situation va être corrigée.

**M. Rodriguez:** Je peux vous donner son nom et son numéro de téléphone et vous pourrez lui parler car elle pourrait bien avoir des choses intéressantes à vous dire au sujet de la manière dont elle a été traitée à cette succursale lorsqu'elle s'est plainte.

**M. Cleghorn:** Nous aimerions le savoir.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** The other thing is that on March 28 The Royal Bank announced a freeze on the service charges until November 1 and an annual review of charges. Is that not a tacit admission that in fact your bank charges are too high and that you are indeed gouging your customers?

**Mr. Cleghorn:** Our statement that we have presented to the committee indicates that we have not been gouging customers over the last several years, since 1981, the period we tracked for the committee.

What we are dealing with in terms of a guarantee of disclosure is a better form of communication of our prices. We feel that there has been some confusion amongst our clients at the frequency of price increases, so we are now going to limit those to once a year to be done, with a minimum of 30 days in advance.

**Mr. Rodriguez:** May I suggest, with all due respect, that you have a very serious problem. We had the Canadian Bankers' Association here last week, who told us they had done a survey and 74% of Canadians were satisfied. Those are pretty good figures for them.

I am looking here at a Decima poll that was published in the *Financial Times*. It is dated 18.04.88. The question asked was as follows: "Bank service charges have been rising. What is most responsible for these increases?" Forty-two percent said that the banks are trying to increase profits without having people notice; 31% said that it is costing the banks more to perform these services so they are simply passing on costs to their customers; and 25% said that the banks are trying to make up for money lost on loans to poor countries.

The next question was as follows: "Can you name any one bank that has increased service charges more than the rest?" Twenty-nine percent said all at the same rate; 6%, CIBC; 8%, Royal Bank; 11%, Bank of Montreal; 3%, Bank of Nova Scotia; 16%, others; 7%, none; 23%, no opinion.

It seems to me that is a pretty damning indictment of the way in which banks in general have gone about increasing service charges, implementing new service charges. Would you not say so?

**Dr. Edward P. Neufeld (Executive Vice-President, The Royal Bank of Canada):** I had a chance to look at that poll, and I think what the poll says is that service charges are on the minds of a lot of people. In part that is through the good work of this committee.

The questions themselves there tended in part to be a little vague, and it is often difficult precisely to interpret polls when they are based on questions that tend to be somewhat general in nature.

[Translation]

**M. Rodriguez:** L'autre point, c'est que, le 28 mars, la Banque royale a annoncé le gel des prix des services jusqu'au 1<sup>er</sup> novembre et une révision annuelle des prix. N'est-ce pas là admettre tacitement que, en réalité, votre banque impose des prix trop élevés et que vous abusez effectivement de vos clients?

**M. Cleghorn:** La déclaration que nous avons présentée au Comité montre que nous n'avons pas abusé de nos clients au cours des dernières années, du moins depuis 1981, début de la période que nous avons étudiée à l'intention du Comité.

Ce que nous faisons au point de vue de la garantie de diffusion, c'est d'offrir une meilleure forme de communication de nos prix. Nous croyons qu'il y a eu une certaine confusion chez nos clients à cause de la fréquence des augmentations de prix, de sorte que nous allons maintenant limiter ces augmentations à une fois par année, avec préavis de 30 jours.

**M. Rodriguez:** À mon avis et sans vouloir vous offusquer, vous êtes aux prises avec un problème très sérieux. La semaine dernière, l'Association des banquiers canadiens est venue nous dire que, selon une enquête menée par elle, 74 p. 100 des Canadiens étaient satisfaits. L'Association juge que c'est là un pourcentage intéressant.

J'ai sous les yeux les résultats d'un sondage publié dans le *Financial Times* du 18 avril 1988. On a posé la question suivante: «Les prix des services bancaires augmentent. À quoi, surtout, cela est-il attribuable?» Quarante-deux pour cent ont répondu que les banques essaient d'augmenter leurs profits sans que les gens s'en aperçoivent; 31 p. 100 ont dit que les banques doivent payer plus cher pour fournir ces services et qu'elles ne font que transférer les coûts à leurs clients; et 25 p. 100 ont dit que les banques essaient de recouvrer l'argent qu'elles ont perdu dans leurs prêts aux pays pauvres.

La question suivante était celle-ci: «Pouvez-vous nommer une banque qui a augmenté le prix de ses services plus que les autres?» Vingt-neuf p. 100 ont répondu que le taux était le même partout; 6 p. 100 ont nommé la Banque de commerce, 8 p. 100 la Banque royale, 11 p. 100 la Banque de Montréal, 3 p. 100 la Banque de Nouvelle-Écosse, 16 p. 100 d'autres banques, 7 p. 100 aucune, 23 p. 100 se sont dits sans opinion.

Je vois là une condamnation assez sévère de la manière dont les banques en général ont entrepris d'augmenter les prix des services, d'imposer des frais pour de nouveaux services. Qu'en dites-vous?

**M. Edward P. Neufeld (vice-président exécutif, Banque royale du Canada):** J'ai eu l'occasion d'examiner les résultats de cette enquête et, d'après moi, la conclusion en est que beaucoup de gens se préoccupent des prix des services. Cela est attribuable en partie au beau travail de votre Comité.

Les questions elles-même étaient quelque peu vagues et il est souvent difficile d'interpréter avec précision des sondages qui se fondent sur des questions un peu trop générales.

[Texte]

The key element here is that consumers need more specific information about what the service-charge situation really is. Through the work of this committee, through the new improved systems for notifying of changes and charges, levels of charges, information on how to minimize charges, the responses to those somewhat general questions will change.

It is also the case, of course, that people, quite rightly, do not like to see any prices go up. I suspect that if there were a poll asking "What do you think about the increase in postal rates?", or about the increases in other service charges, then, quite rightly, there would also be a negative response.

I think the poll does indicate that there is work to be done in educating Canadians about what the situation is concerning services.

• 1550

**Mr. Rodriguez:** Let us get specific then as to how people view the banks. On page 2 of your brief you note the costs of writing an NSF cheque have increased from \$5 to \$12.50. I recognize that part of that cost of writing an NSF cheque has to be a deterrent element and then there is the actual costs for processing.

What goes into moving the charge from \$5 to \$12.50? What exactly, specifically? I mean, the deterrent element has not changed. It is still there. It was constant when it was at \$5 and it is constant at \$12.50. You have used a lot of technology. I am amazed. I was saying the other day, when I started in The Royal Bank we used to post by hand. Everything into a cash book at the end of the year. We could not go home until we had it balanced right to the penny. Now they do this all with computers in the banks. You have become more productive, so why should the NSF cheque go from \$5 to \$12.50? How do you answer your customers? What goes into moving that charge?

**Mr. Buckrell:** You made a good point on the automation. One of the places where—

**Mr. Rodriguez:** I thought I made several good points.

**Mr. Buckrell:** Actually you did, you did. I will try to respond as well as I can to each of them, but your point on automation is a very good one. When a cheque has to be returned NSF, it falls out of that automation process and has to be handled manually. I am sure you have had the opportunity to look at the detailed description that is provided in this paper of ours and describes in considerable detail exactly the steps that are required to handle an NSF cheque. Yes, there is a deterrent factor. We increase that you spoke of happened over a period of five years, so when you look at the annual increase, when

[Traduction]

L'élément clé, c'est que les consommateurs ont besoin de renseignements plus précis sur la situation véritable des prix des services. Grâce au travail de votre Comité, grâce au système nouveaux et améliorés permettant de communiquer les changements, les prix et les niveaux de ces prix, grâce aux conseils sur la manière de réduire les frais, les réponses à ces questions quelque peu générales vont changer.

Il se trouve aussi, bien sûr, qu'on n'aime jamais voir les prix monter et qu'on a raison. J'ai l'impression que si, dans un sondage, on demandait aux gens ce qu'ils pensent de l'augmentation des tarifs postaux ou de l'augmentation des prix d'autres services, la réponse serait aussi négative, et avec raison.

À mon sens, le sondage montre qu'il y a du travail à faire pour renseigner les Canadiens sur la situation des services.

**M. Rodriguez:** Soyons donc plus précis quant à l'opinion des gens au sujet des banques. A la page 2 de votre mémoire, vous notez que les frais rattachés aux chèques sans provisions sont passés de 5,00\$ à 12,50\$. Je reconnais qu'une partie de ces frais est constituée par l'élément dissuasif et qu'il y a aussi le prix réel du traitement des chèques en question.

Comment s'explique que les frais passent de 5,00\$ à 12,50\$. Qu'est-ce que c'est exactement, précisément? En somme, l'élément dissuasif n'a pas changé. Il demeure présent. Il était constant à 5,00\$ et il demeure constant à 12,50\$. Vous faites appel à une technologie avancée. J'en suis abasourdi. Je le rappelais l'autre jour: lorsque j'ai commencé à travailler à la Banque royale, toutes les transactions se faisaient à la main. Tout entrain dans le livre de caisse à la fin de l'année. Nous ne pouvions pas rentrer chez-nous avant que le solde n'ait été établi jusqu'au dernier cent. Aujourd'hui, tout cela se fait au moyen d'ordinateurs dans les banques. Nous sommes devenus plus productifs. Pourquoi, alors, les frais des chèques sans provisions devraient-ils passer de 5,00 à 12,50? Qu'est-ce que vous répondez à vos clients? De quoi se composent ces frais?

**M. Buckrell:** Vous avez dit une chose intéressante au sujet de l'automatisation. Un des endroits où. . .

**M. Rodriguez:** Je croyais avoir dit plusieurs choses intéressantes.

**M. Buckrell:** Mais oui, absolument. Je vais essayer de répondre de mon mieux à chacun de ces bons points, mais ce que vous dites sur l'automatisation est excellent. Lorsqu'un chèque est refusé parce qu'il est sans provisions, il est retiré de ce processus automatique et doit être traité manuellement. Vous avez eu l'occasion, j'en suis sûr, d'examiner la description détaillée que contient notre document. On y décrit les mesures précises qui accompagnent le traitement d'un chèque sans provision. Certes, il y a le facteur de dissuasion. L'augmentation dont vous parlez s'est produite sur cinq ans, de sorte que

[Text]

you consider the cost of servicing, of staff and all of the other costs that are involved in doing any manual work, I really do not feel that charge is excessive.

**Mr. Rodriguez:** You have not convinced me. Let me try another one. This minimum, this charge you have on a minimum monthly balance, how do you justify that? A poor person who has little money in his account, under \$200, and a wealthier person with more than \$200 at the end of the month, how do you justify? What goes into servicing an account with a balance of less than \$200 as opposed to one with \$201.50?

**Mr. Buckrell:** Mr. Rodriguez, if we have done our job right, and I hope we have in so many cases, the client does not have that kind of an account. Of our array of accounts, only one has a maintenance charge.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I have here a letter written to me by the pastor of the United Church of Canada in one of my communities and he says:

Dear Mr. Rodriguez:

Would you kindly forward this to a member on the committee studying current service charges by banks. I would just like to say this: our church had an account of just over \$35 in its balance. Unbeknownst to the treasurer—that is me—the bank started deducting \$1 per month. When the treasurer finally got wise to this, the bank had milked the church account of \$9 in service charges.

You are taking money right out of God. Is there no shame?

Some hon. members: Oh, oh!

**Mr. Buckrell:** Firstly, was it a Royal Bank?

**Mr. Rodriguez:** No, it was not The Royal Bank.

Some hon. members: Oh, oh!

**Mr. Buckrell:** Then you would not expect me to respond on behalf of my competitors, would you?

**Mr. Rodriguez:** No, but you have a charge for a minimum.

**Mr. Buckrell:** But only on one account and we do pride ourselves on helping our clients match their needs against the kind of account that is going to do the best job for them.

**Mr. Rodriguez:** Tell me then, how do you inform your customers that in fact there is a charge on a minimum monthly balance, and how do you inform them and how do you get them into other kinds of accounts?

[Translation]

lorsqu'on examine l'augmentation annuelle, le coût des services, le coût du personnel et tous les autres coûts de n'importe quel travail manuel, je n'ai vraiment pas l'impression que ces frais sont abusifs.

**M. Rodriguez:** Vous ne m'avez pas convaincu. Prenons un autre cas. Ce minimum, ces frais que vous appliquez à un solde mensuel minimum, comment justifiez-vous cela? Une personne pauvre peut avoir peu d'argent dans son compte, moins de 200\$ et une personne riche peut avoir plus de 200\$ à la fin du mois. Comment justifiez-vous cela? En quoi consiste le traitement d'un compte comportant un solde de moins de 200\$ par opposition à un compte de 201,50\$?

**M. Buckrell:** Monsieur Rodriguez, si nous avons bien fait notre travail, et je pense que nous l'avons fait dans beaucoup de cas, le client ne possède pas de compte de ce genre. Dans tout notre éventail de compte, un seul comporte des frais d'entretien.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, j'ai ici une lettre qui m'a été écrite par le pasteur de l'Eglise unie du Canada dans une des localités de ma circonscription. Je vous la lis.

Cher monsieur Rodriguez

Je vous serais reconnaissant de communiquer la présente lettre à un membre du Comité qui étudie les prix actuels des services des banques. J'aimerais tout simplement vous dire ceci: notre église avait un compte dont le solde était d'un peu plus de 35\$. A l'insu du trésorier—c'est-à-dire moi-même—la banque a commencé à soustraire un dollar du compte chaque mois. Lorsque le trésorier s'en est aperçu, la banque avait arraché 9\$ de frais de services au compte de l'église.

Vous arrachez de l'argent à Dieu. N'est-ce pas honteux?

Des voix: Allons, allons!

**M. Buckrell:** D'abord, s'agissait-il d'une Banque Royale?

**M. Rodriguez:** Non, ce n'était pas la Banque Royale.

Des voix: Ah.

**M. Buckrell:** Vous ne vous attendez sûrement pas à ce que je réponde au nom de mes concurrents?

**M. Rodriguez:** Non, mais vous avez des frais qui s'appliquent à un minimum.

**M. Buckrell:** Dans le cas d'un seul type de compte, nous nous faisons fort d'aider nos clients à faire correspondre leurs besoins au type de compte qui leur convient le mieux.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, dites-moi, comment faites-vous savoir à vos clients qu'il y a effectivement des frais, qui s'appliquent à un solde mensuel minimum et comment vous y prenez-vous pour les renseigner et faire en sorte qu'ils obtiennent d'autres types de comptes?

[Texte]

[Traduction]

• 1555

**Mr. Buckrell:** There are a number of ways, and we will start with the account opening process.

We go through in depth with the clients and try to find out what their banking needs are: if they are going to be writing a lot of cheques or a few cheques, the kinds of balances they are going to maintain, whether or not they are looking for interest on their balances. All those factors come into the equation when we are trying to match the account with their needs.

Ken is just putting up now a paper that describes the type of account very clearly. One of the things we are very proud of is that right now we are piloting a project where they can sit down with a client, with a computer and an individual, and it takes them right through that process of identifying their needs against the account requirement. If they do not want to write cheques, if they have limited funds, if they are in a low-income family or if they are elderly people or children, they can take things like a bonus savings account. There are no charges at all attached to the operation of a bonus savings account.

**Mr. Cleghorn:** Perhaps you could describe for Mr. Rodriguez what those forms do over there. It looks like a lot of paper.

**Mr. Buckrell:** In the packet that is on your desk, there is a brochure that describes the choices you have in opening up a banking account. Again, a bonus savings account, for example, gives you free withdrawals; it gives you free access to the banking machines. So again, someone on a low income can have those kinds of facilities at no cost to them. Over one million Canadians operate Sixty-Plus accounts with us at no cost.

**Mr. Cleghorn:** We have 2.5 million customers operating bonus savings accounts where they pay no service charges, and that is our largest number of accounts.

**Mr. Rodriguez:** In your brief on page 41 you are talking about the United States, and you say:

These accounts offer no interest on deposit balances, provide very limited banking services, but still charge for the provision of selected services.

Then you say The Royal Bank offers no precise equivalent. Now, you have mentioned the Sixty-Plus—that is for seniors—and then you have accounts for children. What do you offer to the working poor?

**Mr. Buckrell:** You see, that is the advantage, and perhaps we did not express it clearly enough in here. Our bonus savings account allows free banking, but it also pays interest at 4.75%. That is the difference between it and what we will call the "no-frills" bank account that is operative in the U.S. In essence, then, the client here is getting the advantage of some interest and free banking as

**M. Buckrell:** Cela se fait de bien des manières. Commençons par le processus d'ouverture d'un compte.

Nous examinons la question en profondeur avec les clients, dont nous essayons de déterminer les besoins bancaires: Vont-ils faire beaucoup de chèques ou bien quelques-uns seulement, quels sont les soldes qu'ils vont maintenir, recherchent-ils de l'intérêt sur leurs soldes? Tous ces facteurs entrent en jeu lorsque nous essayons de faire correspondre le compte et les besoins du client.

Ken est justement en train d'afficher une feuille qui décrit clairement les catégories de comptes. Nous sommes très fiers d'un projet pilote selon lequel nos employés rencontrent un client et, à l'aide d'un ordinateur, entreprennent le processus de déterminer les besoins par rapport à chaque compte. Si le client ne veut pas faire de chèque, s'il a peu de fonds, s'il fait partie d'une famille à faible revenu, s'il s'agit de gens âgés ou d'enfants, on peut ouvrir, par exemple, un compte boni d'épargne. Ce type de compte ne comporte absolument aucun frais.

**M. Cleghorn:** Vous pourriez peut-être décrire à l'intention de M. Rodriguez le rôle des formulaires qu'il y a là-bas. C'est beaucoup de papier, semble-t-il.

**M. Buckrell:** Dans le cahier qui a été déposé sur votre bureau se trouve un dépliant qui décrit les choix s'offrant à qui veut ouvrir un compte bancaire. Si l'on prend encore une fois l'exemple du compte boni d'épargne, celui-ci autorise les retraits gratuits; il donne accès gratuitement aux guichets automatiques. Je le répète, une personne à faible revenu peut profiter des services de ce genre sans qu'il lui en coûte rien. Plus d'un million de Canadiens possèdent chez nous des comptes Soixante-Plus qui ne leur coûtent rien.

**M. Cleghorn:** Nous avons 2,5 millions de clients qui possèdent des comptes boni d'épargne ne comportant aucun frais de services et c'est là la catégorie la plus nombreuse de nos comptes.

**M. Rodriguez:** A la page 41 de votre mémoire, vous parlez des États-Unis et vous dites ceci:

Ces comptes n'offrent pas d'intérêt sur les soldes des dépôts, ils fournissent des services bancaires très limités et pourtant ils imposent des frais pour la prestation de certains services choisis.

Vous ajoutez que la Banque Royale n'offre aucun équivalent exact. Mais vous venez de mentionner Soixante-Plus—pour les gens âgés—et vous avez aussi des comptes pour les enfants. Qu'est-ce que vous offrez pour les pauvres qui travaillent?

**M. Buckrell:** C'est justement en cela que réside l'avantage et peut-être ne nous sommes-nous pas exprimés clairement ici à ce sujet. Notre compte boni d'épargne permet la gratuité des transactions bancaires, mais ils versent aussi un intérêt de 4,75 p. 100. C'est là la différence qui existe entre ce compte et ce que nous appelons le compte bancaire nu, «sans frills» offert aux

[Text]

well, and there are choices. The key really is to offer the client choices to match the needs.

**Mr. Cleghorn:** Mr. Chairman, we have made available to each of the committee members a folder. Have these have been included in the committee material?

**Mr. Buckrell:** Yes, in a white brochure.

**Mr. Cleghorn:** I think it might be easier if you opened it. It is service pricing. It is our most frequently used services and their cost to you, so it is not an exhaustive list. This brochure repeats what you see up there, but it is the most frequently used services and their cost to you. It is relatively simple to go through; it is even better if we get the opportunity to sit somebody down at the time they want to start a relationship with the bank and walk them through it.

Now, under the savings accounts heading you will see "bonus savings" and the price. It says "free withdrawals", and then we can go on to that. That is our largest account, and a lot of customers use that.

**Mr. Buckrell:** Incidentally, that same material is displayed in French and English on those display boards, and those display boards will be in our branches prominently for clients to peruse.

• 1600

**The Chairman:** When are you going to do that?

**Mr. Cleghorn:** Now.

**Mr. Buckrell:** They are in, I will not say a majority, but I will say they are in a good number of our branches as of the end of last week.

**Mr. Cleghorn:** They are in the mail, Mr. Chairman.

**Mr. Rodriguez:** Well, I will put my mortgage payment in the mail.

Now, on the bonus savings account, it sounds great but you allow two free cheques or debit items monthly.

**Mr. Cleghorn:** That is the next one down. The first account under savings accounts is our bonus savings.

**Mr. Buckrell:** We have 2.5 million clients.

**Mr. Cleghorn:** The next largest number of our clients would be in a calculated daily interest savings account. That is where we pay interest on the daily balances credited monthly. You get two free cheques or debit items and then you pay over and above that because we are paying a daily interest there, so it is a combination.

[Translation]

États-Unis. Au fonds, le client obtient ici l'avantage d'un intérêt ajouté à la gratuité des transactions bancaires et il existe des choix. La clé, c'est vraiment d'offrir au client les choix qui correspondent à ses besoins.

**M. Cleghorn:** Monsieur le président, nous avons mis un cahier à la disposition de chacun des membres du Comité. A-t-il été ajouté à la documentation du Comité?

**M. Buckrell:** Oui, dans un cahier blanc.

**M. Cleghorn:** Le plus facile serait sans doute de l'ouvrir. Il s'agit du prix des services. Ce sont nos services utilisés les plus fréquemment et ce qu'ils coûtent. Ce n'est pas une liste complète. Dans le cahier se retrouve ce que vous voyez ici, mais il s'agit des services utilisés le plus fréquemment et de leurs prix. C'est relativement simple à parcourir; c'est encore mieux si nous pouvons nous asseoir en compagnie de la personne qui désire devenir un client de la banque. Nous pouvons alors parcourir la liste des services offerts.

Sous la rubrique des comptes d'épargne, vous pouvez lire «comptes boni d'épargne» et le prix. On ajoute «retrait gratuit» nous pouvons alors expliquer cela. C'est notre compte le plus populaire et beaucoup de clients l'utilisent.

**M. Buckrell:** Je mentionne en passant que cette documentation est affichée en français et en anglais sur ces tableaux d'affichage, qui seront disposés bien en vue dans nos succursales pour que nos clients puissent les consulter.

**Le président:** Quand allez-vous le faire?

**M. Cleghorn:** Tout de suite.

**M. Buckrell:** C'est déjà rendu, je n'irai pas jusqu'à dire dans la majorité, mais dans plusieurs de nos succursales, depuis la fin de la semaine dernière.

**M. Cleghorn:** C'est dans le courrier, monsieur le président.

**M. Rodriguez:** Je devrais mettre dans le courrier le paiement de mon hypothèque.

Pour en revenir au compte boni d'épargne, c'est merveilleux, à première vue, mais ce que vous offrez c'est deux chèques ou deux articles débiteurs gratuits par mois.

**M. Cleghorn:** C'est le compte suivant. Le premier, sous la rubrique des comptes d'épargne, c'est notre compte boni d'épargne.

**M. Buckrell:** Nous avons 2,5 millions de clients.

**M. Cleghorn:** Le deuxième groupe le plus nombreux de nos clients se trouve dans les comptes d'épargne dont l'intérêt est calculé chaque jour. Dans ce cas, nous appliquons l'intérêt aux soldes quotidiens qui est crédité chaque mois. On obtient deux chèques ou deux articles créditeurs gratuits puis le client paie ce qui dépasse cette limite car nous appliquons ici un intérêt quotidien. C'est un régime combiné.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** It is \$1.25 for each cheque.

**Mr. Cleghorn:** After the two free items.

**Mr. Rodriguez:** Well, most poor people certainly have more than two.

**Mr. Cleghorn:** Then we would recommend that they take the bonus savings. They get interest and there is no charge for withdrawals. They get 4.75% interest, calculated monthly on the minimum monthly balance payable every six months. They can withdraw that across the counter or they can go to the banking machines and make a withdrawal free.

**The Chairman:** They cannot write a cheque on it.

**Mr. Cleghorn:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** Well, I have another letter here from a constituent. He was sent a letter on March 17 by The Royal Bank:

Effective with the statement you receive for your Royal VIP service daily interest chequing account in May 1988, the monthly fee for Royal VIP service will be increased to \$22.50 from its current \$18.00.

That is a whopping 25%. It continues:

We are always looking for ways to expand and improve this exclusive service. I want to invite you to contact your account manager, or me directly if you prefer, with any questions, comments and suggestions.

Thanking you for making Royal VIP service an integral part of your personal financial management program. We look forward to the continuing opportunity to serve you.

Signed by Mr. James A. S. Walker, Vice-President, Marketing and Sales, The Royal Bank of Canada.

Now, how does one justify an increase of 25% in that service charge?

**Mr. Buckrell:** Did your constituent send you a copy of the second letter he got?

**Mr. Rodriguez:** Well, I presume you are telling me the second letter says that it is frozen.

**Mr. Buckrell:** Exactly right. We have deferred that increase until November 1st.

**Mr. Rodriguez:** Yes, I knew you were going to say that. I knew you were going to say that because I got the president's letter at my Royal branch.

**Mr. Buckrell:** Good.

**Mr. Rodriguez:** The fact of the matter was The Royal Bank was increasing that charge by 25%. I want to suggest to you that if this committee and the consumers and members in the House had not raised a hullabaloo and a stink about it, he would not have had that second letter.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** C'est 1,25\$ par chèque.

**M. Cleghorn:** Après les deux articles gratuits.

**M. Rodriguez:** La plupart des pauvres gens en ont certes plus que deux.

**M. Cleghorn:** Dans ce cas, nous leur recommanderions d'adopter le compte boni d'épargne. On reçoit l'intérêt et il n'y a pas de frais pour les retraits. On obtient 4,75 p. 100 d'intérêt, selon un calcul mensuel appliqué au solde mensuel minimum payable tous les six mois. On peut effectuer les retraits aux guichets ou encore se servir des guichets automatiques pour effectuer des retraits gratuitement.

**Le président:** On ne peut pas faire de chèques à ce compte.

**M. Cleghorn:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** J'ai ici une lettre d'un autre commettant. Le 17 mars, il a reçu une lettre de la Banque Royale:

À compter du relevé de 1988 de votre compte-chèques à intérêt quotidien VIP, les frais mensuels du service VIP Royale, qui sont actuellement de 18\$, seront portés à 22,50\$.

C'est une augmentation de 25 p. 100!

Nous sommes toujours à la recherche des moyens d'étendre et d'améliorer ce service exclusif. Je vous invite à communiquer avec le gestionnaire de votre compte ou avec moi directement, si vous le préférez, si vous avez des questions, des commentaires ou des suggestions à formuler.

Je vous remercie de faire du service VIP Royale un élément essentiel de votre programme de gestion financière personnelle. Nous espérons pouvoir continuer de vous servir.

C'est signé par M. James A. S. Walker, vice-président, Commercialisation et ventes, Banque Royale du Canada.

Comment peut-on justifier une augmentation de 25 p. 100 du prix de ce service?

**M. Buckrell:** Votre commettant vous a-t-il envoyé une copie de la deuxième lettre qu'il a reçue?

**M. Rodriguez:** Vous voulez dire que, dans la deuxième lettre, on annonce le gel de cette mesure.

**M. Buckrell:** C'est tout à fait cela. Nous avons reporté cette augmentation au 1<sup>er</sup> novembre.

**M. Rodriguez:** Oui, je savais que vous alliez me dire cela. Je le savais car j'ai reçu la lettre du président à ma succursale de la Banque royale.

**M. Buckrell:** Très bien.

**M. Rodriguez:** L'important, c'est que la Banque royale augmentait ses frais de 25 p. 100. J'aimerais vous dire que, d'après moi, si notre Comité et les consommateurs et les députés n'avaient pas fait tant de bruit à ce sujet, il n'aurait pas reçu cette deuxième lettre. Mais comment

[Text]

Now, how do you justify a 25% increase? Forget about the fact you have frozen it.

**Mr. Cleghorn:** Mr. Chairman, let me just take it on two counts. First of all, we had certainly undertaken to increase the charge on that service which had been enhanced considerably since it was first introduced, and Mr. Buckrell will respond on that in a moment.

Secondly, by the time we got it out to our clients, it ran too close to the announcement that we were freezing all charges that had not been announced until November 1st. We had not only the views expressed here but, more importantly, our customers gave us a lot of flack on the issue and it was on that basis that we decided to defer until November 1, until we would do a better job of explaining to our customers the enhanced value in this service.

**Mr. Rodriguez:** I would like to get a second round on that.

**Mrs. Collins:** I am pleased to welcome The Royal Bank and Mr. Cleghorn.

I have to admit that I am a customer of The Royal Bank so I have to declare a conflict of interest, I guess, but I am not going to go into my personal banking history as some of my colleagues have. It has not been that traumatic actually, I must admit.

• 1605

There is no date on this brochure. I wondered what the date was.

**Mr. Buckrell:** It just came out about last week.

**Mr. Cleghorn:** These are current prices.

**Mr. Buckrell:** This is in follow-up to Mr. Cleghorn's letter of March 28, and our first introduction of the listing of these prices in that format.

**Mrs. Collins:** So it is a new way of presenting the information.

**Mr. Buckrell:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** I can smell the printing card.

**Mrs. Collins:** That is great. If you had not been appearing before the committee today, do you expect it would have come out as quickly?

**Mr. Buckrell:** Yes, it would have come out. We have been working on this since last summer. Now whether or not it would have been this week or next week, I will not say that, but it is just in a different format. It is fancier.

**Mr. Cleghorn:** Mr. Buckrell, it is fair to say that they hurried up our process.

**Mr. Buckrell:** Sure they did.

[Translation]

justifier une augmentation de 25 p. 100? Oublions le gel pour un instant.

**M. Cleghorn:** Monsieur le président, j'ai deux observations à formuler à cet égard. Tout d'abord, c'est vrai que nous avons entrepris d'augmenter les frais de ce service, lequel avait été amélioré considérablement depuis son adoption. M. Buckrell en parlera dans un moment.

Deuxièmement, au moment où nous l'avons annoncé à nos clients, c'était trop proche de l'annonce que nous reportions au 1<sup>er</sup> novembre tous les frais qui n'avaient pas déjà été annoncés. Nous connaissions les points de vue qui s'étaient exprimés ici, mais, chose plus importante encore, nos clients nous ont beaucoup malmenés au sujet de cette affaire et c'est pourquoi nous avons décidé de reporter la mesure au 1<sup>er</sup> novembre, soit jusqu'à ce que nous ayons mieux réussi à expliquer à nos clients la valeur accrue de ce service.

**M. Rodriguez:** J'aimerais revenir là-dessus.

**Mme Collins:** C'est avec plaisir que je souhaite la bienvenue à la Banque royale et à M. Cleghorn.

Je dois avouer que je suis une cliente de la Banque royale et que je me trouve ainsi, en quelque sorte, dans une situation de conflit d'intérêt, mais, à l'encontre de certains de mes collègues, je ne vais pas ici vous faire l'histoire de mes transactions boursières. L'expérience n'a jamais été tellement traumatisante, je dois l'avouer.

Il n'y a pas de date dans ce dépliant. A quand cela remonte-t-il?

**M. Buckrell:** Il a été publié la semaine dernière, je crois.

**M. Cleghorn:** Ce sont les prix actuels.

**M. Buckrell:** Cela fait suite à la lettre du 28 mars de monsieur Cleghorn et c'est la première fois que nous donnons la liste de ces prix sous cette forme.

**Mme Collins:** C'est donc une nouvelle façon de présenter l'information.

**M. Buckrell:** Oui.

**M. Rodriguez:** Ça sent l'encre fraîche.

**Mme Collins:** Magnifique. Si vous n'aviez pas comparu devant le Comité aujourd'hui, pensez-vous que cela aurait été publié aussi vite?

**M. Buckrell:** Oui, cela aurait été publié. Nous y travaillons depuis l'été dernier. Je ne saurais vous affirmer que cela aurait été cette semaine ou la semaine prochaine, mais c'est tout simplement une forme différente. C'est plus élégant.

**M. Cleghorn:** Monsieur Buckrell, il faut avouer qu'ils ont accéléré le processus.

**M. Buckrell:** Sans aucun doute.

[Texte]

**Mrs. Collins:** Well, obviously we have done something that is helpful. These prices, then, will stay in effect until when?

**Mr. Buckrell:** November 1.

**Mrs. Collins:** Why does it not say that on the material?

**Mr. Buckrell:** Because prior to that, and at least 30 days prior to November 1, we will be putting out a new brochure, which may or may not have increases, but any changes will be recorded and highlighted there.

**Mrs. Collins:** As you may be aware I have been pursuing during these hearings the issues relating to rationale for establishing the prices for various services. I have not had very much luck, but I thought perhaps by now someone might have been able to come up with some suggestions for me.

I just wondered if you have any information for us about how you do establish prices for individual services, either existing ones, or say for a new product that you bring out. Is it based on the estimate of cost, is it based on the estimate of what the market will bear, or based on the price of similar products offered by your competitors?

**Mr. Buckrell:** Would you like me to address that?

**Mr. Cleghorn:** Well, I just think it is some of those, and all of those. It actually encompasses about 15 steps, which would include those three. George, perhaps you could go into details.

**Mr. Buckrell:** Yes, costs are certainly a factor, and yes, we do know our costs. Now, after having said that, costs vary. The manner in which you calculate costs vary. We are proud of the fact that we have national prices. We have a price list that is applicable in Toronto, it is also applicable in the remote areas of this country, and we think that is the way it should be. That is where you get into the problems of delivery cost.

Setting the cost aside for a minute, we go through a list of things that include things like the value to the client. I have a list of 15, and I will scan some of them, and perhaps it will be helpful to you: the value of the service; market sensitivity; customer focus group, and staff focus groups because we take products before both groups; market trends and volumes; extent of the changes in automation; any surrounding activity that is incurred or involved but is not charged or costed in that particular activity; relationship to other services; competitive prices; the history; current prices, if it is an expansion or an addition to the pricing we are looking at; and the possibilities to reduce costs. In other words, through automation or other economies can we look in the future to see other costs? Then perhaps there is a rationale for lowering our costs.

[Traduction]

**Mme Collins:** De toute évidence, nous avons donc fait quelque chose d'utile. Ces prix demeureront donc en vigueur jusqu'à quand?

**M. Buckrell:** Le 1<sup>er</sup> novembre.

**Mme Collins:** Pourquoi cela n'est-il pas écrit dans la documentation?

**M. Buckrell:** C'est que auparavant et au moins 30 jours avant le 1<sup>er</sup> novembre, nous allons publier un nouveau dépliant, comportant ou non des augmentations, mais tout changement y sera indiqué et mis en lumière.

**Mme Collins:** Comme vous le savez peut-être, au cours de ces audiences, je me suis intéressée à la justification du prix des divers services. Je n'ai pas eu beaucoup de succès, mais j'ai pensé que quelqu'un pourrait peut-être aujourd'hui me faire des suggestions.

Avez-vous des renseignements à nous communiquer sur la manière dont vous établissez le prix de chacun des services, qu'il s'agisse des services existants ou, par exemple, d'un nouveau produit. Cela se fonde-t-il sur l'évaluation des coûts, de l'évaluation de ce que le marché peut supporter ou encore sur le prix de produits semblables offerts par vos rivaux?

**M. Buckrell:** Voudriez-vous que je réponde à cela?

**M. Cleghorn:** Je crois bien que c'est un peu cela et tout cela. Cela comporte en fait environ 15 étapes, y compris ces trois là. Georges, pourriez-vous préciser?

**M. Buckrell:** Oui, les coûts sont certes un facteur et, c'est vrai, nous connaissons nos coûts. Mais, cela dit, les coûts varient. Nous avons diverses manières de calculer les coûts. Nous sommes fiers de ce que nos prix s'appliquent à l'ensemble du pays. Notre liste des prix s'applique à Toronto, elle s'applique aussi aux régions isolées du pays, et, d'après nous, il est juste que cela soit ainsi. C'est ici que se placent les problèmes du coût de la livraison.

Mettons de côté, un instant, la question du coût. Nous suivons une liste qui comprend, par exemple la valeur du service pour le client. J'ai une liste de 15 facteurs, et peut-être cela vous intéresse-t-il: la valeur du service; la sensibilité du marché; la réaction des groupes de clients et celle des groupes d'employés, car nous présentons nos produits d'avance à ces deux groupes; les tendances et les quantités du marché; l'étendue des changements apportés par l'automatisation; toute activité connexe qui s'exerce ou qui est supposé mais qui ne fait pas l'objet de frais ou de prix dans cette activité particulière; les relations avec les autres services; la compétitivité des prix; l'histoire; les prix actuels, si c'est une expansion ou une addition aux prix que nous examinons; et la possibilité de réduire les coûts. En d'autres termes, à travers l'automatisation ou les autres économies, pouvons-nous jeter un coup d'oeil sur l'avenir pour découvrir d'autres coûts? Peut-être y a-t-il aussi des raisons de réduire nos coûts.

[Text]

All of those things come into the factoring of how you price an item, and it is a complex issue. Is that any help?

**Mrs. Collins:** Well, I mean, it is nice to know that is the way that you do it. I guess it does not help me really understand whether the prices are fair. If you charge a dollar, as I think it is, for use of an automated machine not your own—you do not charge at all for the use of your own—

**Mr. Buckrell:** We do not charge, thank you, no, we do not charge.

**Mrs. Collins:** I know I use your machines. I do not get charged—

**Mr. Buckrell:** Exactly right.

**Mrs. Collins:** —but I did not know whether that was for everybody, or any accounts.

**Mr. Buckrell:** No, that is for everybody.

**Mrs. Collins:** If I use one of the other machines that are part of the INTERAC network, who establishes that dollar per transaction?

**Mr. Buckrell:** When you use the machine of another bank, we are charged for that, and frankly we are passing that charge along to you.

**Mrs. Collins:** And these networks that they interlink with—

**Mr. Buckrell:** INTERAC, yes.

**Mrs. Collins:** —who establishes that charge, the INTERAC company, or whoever does that?

• 1610

**Mr. Buckrell:** The group itself established that charge. We are a partner in that group, and we were part of the establishment of that charge.

**Mrs. Collins:** Everybody agreed it would be \$1, and this would be standard for everybody. Is that correct?

**Mr. Buckrell:** Yes, the charge between banks. We are not all the same in how we charge our clients.

**Mrs. Collins:** What is your cost? What do you have to pay the network?

**Mr. Buckrell:** We really do not want to talk about specifics on cost, do we?

**Mrs. Collins:** That would be interesting, because actually there is a cost to you in that case.

**Mr. Buckrell:** Yes, there is.

**Mrs. Collins:** Then you mark it up, or maybe you mark it down.

[Translation]

Tous ces facteurs comptent dans la détermination du prix d'un article donné, et c'est une question complexe. Cela vous éclaire-t-il?

**Mme Collins:** C'est intéressant de voir que vous vous y prenez de cette manière. Mais cela ne m'aide pas vraiment à juger si les prix sont équitables. Si vous exigez un dollar—c'est cela, je crois—pour l'utilisation d'un guichet automatique qui ne vous appartient pas—vous n'exigez rien pour l'utilisation des vôtres. . .

**M. Buckrell:** Nous n'exigeons rien, c'est vrai. Je vous remercie de le dire.

**Mme Collins:** Je sais que j'utilise vos machines. Je ne reçois pas de facture. . .

**M. Buckrell:** C'est tout à fait exact.

**Mme Collins:** . . . mais je n'ai pas su si c'était pour tout le monde, pour tous les comptes.

**M. Buckrell:** C'est pour tout le monde.

**Mme Collins:** Si j'utilise une des autres machines qui font partie du réseau INTERAC, qui est-ce qui détermine ce prix d'un dollar par transaction?

**M. Buckrell:** Lorsque vous utilisez la machine d'une autre banque, on nous facture pour cela et, je le dis franchement, nous vous transférons tout simplement ces frais.

**Mme Collins:** Et ces réseaux qui font la liaison. . .

**M. Buckrell:** INTERAC, oui.

**Mme Collins:** . . . qui est-ce qui fixe ces frais, la Société INTERAC, ou qui encore?

**M. Buckrell:** C'est le groupe lui-même qui fixe ses frais. Nous sommes un de ces partenaires au sein de ce groupe et nous avons participé à la détermination de ces frais.

**Mme Collins:** Tous ont été d'accord que cela devait être d'un dollar et que ce serait la même chose pour tous. Est-ce exact?

**M. Buckrell:** Oui, pour ce qui est des frais imposés entre les banques. Nous n'agissons pas de façon uniforme pour ce qui est des frais imposés à nos clients.

**Mme Collins:** Qu'est-ce que cela vous coûte? Combien vous faut-il payer au réseau?

**M. Buckrell:** Est-ce que nous voulons vraiment entrer dans ce détail des coûts?

**Mme Collins:** Ce serait intéressant, car il vous en coûte effectivement quelque chose dans ce cas.

**M. Buckrell:** Oui, c'est vrai.

**Mme Collins:** Puis vous ajoutez, ou, vous soustrayez quelque chose à cela.

[Texte]

**Mr. Buckrell:** No. I thought I made it clear that there is a cost to us and we are passing that on.

**Mrs. Collins:** Which you could more clearly identify than I recognize in the cost of processing an NSF cheque. I know the problems.

**Mr. Buckrell:** Yes, we could.

**Mrs. Collins:** But you do not want to say what it costs you.

**Mr. Cleghorn:** We still have some trade secrets, Mrs. Collins.

**Mrs. Collins:** There was an article in *The Ottawa Citizen* recently by Mr. Seymour Friedland, and I just wondered if you might like to comment on it. He indicated that transaction costs in an ABM are about half of what it costs to do a transaction with a human teller. Yet many of the banks charge more for ABM transactions, and most people are willing to pay the extra fee because the ABM reduces queueing time and is more convenient. I would certainly agree with the latter. In terms of the comparative cost of using a machine and going to a teller in the bank for a withdrawal or a deposit, do you know which is more expensive?

**Mr. Buckrell:** Yes. It depends on the type of transaction, and I do not want to get into the costing too much.

**Mr. Cleghorn:** It is also difficult and would be unfair to have a teller work 24 hours a day, seven days a week.

**Mrs. Collins:** I would hope so.

**Mr. Buckrell:** Or him. Again, we do not charge for PDB access. For instance, we do not collect any fees on 47% of the bills paid through our system. They are paid either by senior citizens or through our PDB system—our banking machine system.

**Mrs. Collins:** I am assuming from what you say—although you have not said it—that the cost of using machines is less than the cost of using people. Is that not right?

**Mr. Buckrell:** You should not make that assumption, because it depends on the service. In fact, some are more expensive.

**Mr. Cleghorn:** Mrs. Collins, the prime reason for our installing banking machines—and we are the leader in Canada and maintain that leadership—is that it helps to alleviate the level of service difficulty we get in peak periods at our bricks and mortar branches. It helps improve the line-up situation.

The number of transactions across our machines are growing. If you take the total transactions in the bank of

[Traduction]

**M. Buckrell:** Non. Je crois avoir dit clairement que cela nous coûte quelque chose et que nous transférons ce coût aux clients.

**Mme Collins:** Ces coûts, vous pourriez les déterminer plus clairement que, je le reconnais, vous ne pouvez le faire pour ce qui est du coût de traitement d'un chèque sans provision. Je connais ces problèmes.

**M. Buckrell:** Oui, nous le pourrions.

**Mme Collins:** Mais vous ne voulez pas dire combien cela vous coûte.

**M. Cleghorn:** Nous conservons encore quelques secrets commerciaux, M<sup>me</sup> Collins.

**Mme Collins:** Le Citizen d'Ottawa a publié récemment un article de M. Seymour Friedland que j'aimerais vous entendre commenter. Selon lui, les transactions faites par guichet automatique coûtent environ la moitié de celles qui passent par les guichets ordinaires. Pourtant, beaucoup de banques font payer plus cher les transactions par guichet automatique et la plupart des gens acceptent ces frais additionnels parce que le guichet automatique réduit le temps où l'endroit faire la queue et se révèle plus commode. Je suis certes d'accord. Pour ce qui est du coût comparatif de l'utilisation d'une machine par opposition au recours à un caissier de la banque pour un retrait ou un dépôt, savez-vous lequel coûte le plus cher?

**M. Buckrell:** Oui. Cela dépend du type de transaction et je n'aimerais pousser trop loin l'examen de la détermination des coûts.

**M. Cleghorn:** En outre, ce serait difficile et injuste de faire travailler une caissière 24 heures par jour, sept jours par semaine.

**Mme Collins:** Je l'espère bien.

**M. Buckrell:** Ou un caissier. Encore une fois, nous ne faisons pas payer l'accès au guichet automatique. Par exemple, nous ne percevons aucun droit sur 47 p. 100 des factures payées par l'intermédiaire de notre réseau. Ces paiements sont faits par des citoyens âgés ou par l'intermédiaire de nos guichets automatiques.

**Mme Collins:** Si je comprends bien—mais vous ne l'avez pas dit—le recours aux machines coûte moins cher que le recours aux personnes. N'est-ce pas?

**M. Buckrell:** Il ne faut pas affirmer cela, car cela dépend du service. En réalité, il y en a qui coûte plus cher.

**M. Cleghorn:** Madame Collins, la principale raison pour laquelle nous avons installé des guichets automatiques—et nous sommes à la pointe de ce mouvement au Canada et nous entendons y rester—c'est qu'elle nous aide à atténuer le problème des niveaux de service que nous connaissons au cours des périodes de pointe à nos guichets ordinaires. Cela nous aide à diminuer les files d'attente.

Nos machines absorbent de plus en plus de transactions. Si l'on prend le total des transactions de la

*[Text]*

cashing cheques, receiving cash or making a deposit, paying bills, switching accounts from one to another, 60% are now done through our banking machine network. If we did not have that banking machine network, the line-up problems we have in some of our branches would be far worse. Yes, there may be a productivity reason for our having them, but the primary reason is improving the level of service.

**Mrs. Collins:** Oh yes, and I would fully agree with you. Thank God you have them at airports, or else I would never have any money.

**Mr. Cleghorn:** Exactly.

**Mrs. Collins:** I do not think I have been in a bank for a long time.

**Mr. Cleghorn:** I would be included in that also.

**Mrs. Collins:** I want to get back to some statements you made in your brief and in your presentation. You seem to be saying that the increase in the total amount of money you are taking from service charges can be justified because about half of it is as a result of inflation and 7% is as a result of volume increase. But it would seem to me that the volume increase should sort of bring the cost down. I mean, each additional transaction should not cost the same amount.

**Dr. Neufeld:** I think that is absolutely right. In analyzing our own situation—which we can do more closely than industry because we have more detailed information—we have found that indeed as you suggest the volume of transactions has grown very rapidly. I guess it is an indication of how convenient people have found the machines and related equipment. It has grown, as you suggest, by about 7% per annum from 1981. That is indicated in the chart, which is also in the submission.

• 1615

At the same time we found that the prices of our services, when you adjust for volume, have gone up just about at the rate of national inflation of service prices. There is very little difference between the two. That in itself is interesting. But in relation to your question, what it really means is that the extension of the services—the introduction of 24-hour banking, which so many of us find so convenient, as well as daily interest on deposits, and a number of other improvements over the last seven or eight years—all those increases in services have not come through an increase in price. People got those because the system has improved in productivity so much that they have been able to benefit from it. That would not have been the case if our analysis had found that the price of our services had gone up more than the rate of national inflation. In that case you would make the case of saying, sure, we got better services, but we paid for it through higher prices. But since the rate of prices of our

*[Translation]*

banque—encaissement des chèques, réception des dépôts, paiement des factures, virements de comptes, 60 p. 100 se font actuellement par l'intermédiaire de notre réseau de guichets automatiques. Si nous ne possédions pas ce réseau, le problème des files d'attente que nous connaissons dans certaines de nos succursales serait bien plus aigu. Oui, il y a peut-être une raison de productivité qui explique la présence de ces machines, mais la raison principale, c'est que nous voulons améliorer le niveau du service.

**Mme Collins:** Bien sûr, et je suis tout à fait d'accord. Heureusement que vous les avez installées dans les aéroports, sinon je n'aurais jamais d'argent.

**M. Cleghorn:** Exactement.

**Mme Collins:** Il y a longtemps que j'ai mis les pieds dans une banque.

**M. Cleghorn:** Moi aussi.

**Mme Collins:** Je reviens à certains énoncés de votre mémoire et de votre exposé. Vous semblez dire que l'augmentation du total des sommes que vous recueillez sous la forme des frais de service peut se justifier du fait qu'environ la moitié résulte de l'inflation et que 7 p. 100 résulte d'une augmentation de la quantité. Mais il me semble que l'augmentation de la quantité devrait avoir tendance à réduire les coûts. En somme, chaque transaction additionnelle devrait coûter moins.

**M. Neufeld:** Vous avez absolument raison. Dans l'analyse de notre propre situation—et nous pouvons faire une analyse plus stricte que l'industrie parce que nous possédons plus de renseignements détaillés—nous avons constaté qu'effectivement, comme vous le dites, la quantité des transactions a augmenté très rapidement. Cela montre bien, je pense, à quel point les gens jugent commodes les machines et l'équipement connexe. L'augmentation a été, comme vous le dites, d'environ 7% par année depuis 1981. C'est ce que montre le graphique, qui se trouve aussi dans la présentation.

Par ailleurs, nous avons constaté que les prix de nos services, abstraction faite du volume, ont augmenté à peu près au rythme de l'inflation nationale des prix des services. Il y a bien peu de différence entre les deux. C'est déjà intéressant. Mais, en rapport avec votre question, cela veut dire en fait que l'extension des services—l'adoption du service bancaire 24 heures sur 24, que beaucoup d'entre nous trouvent tellement commode, l'intérêt quotidien sur les dépôts et plusieurs autres améliorations réalisées depuis sept ou huit ans—toutes ces améliorations des services n'ont pas fait suite à des augmentations de prix. On a obtenu cela parce que le système a tellement amélioré sa productivité que les gens ont pu en profiter. Tel n'aurait pas été le cas si notre analyse avait révélé que le prix de nos services augmentait à un taux supérieur à celui de l'inflation nationale. Dans ce cas, on pourrait dire que les services se sont améliorés, mais à cause de prix plus élevés. Pourtant, puisque les prix de nos services

[Texte]

services has gone up at about the same rate as the rate of national inflation, I think it is quite accurate to say that here we have had the provision of this remarkably new range of services without any additional price increases. I think it is most heartening that one can see that the benefits of all this fancy technology is flowing right through to the bank client.

**Mrs. Collins:** You are saying the total amount of revenues have only gone up 6% or 7%. I thought they had gone up around 15%.

**Dr. Neufeld:** But the volume has doubled. Obviously, if the number of transactions increases, your revenue is going to rise, just because the business is bigger, as in any business. What we are saying is if you adjust the revenue figures—

**The Chairman:** In table 2 of your report you indicate payments of very substantially more. I will go down the list. For monthly maintenance, in 1981 you charged zero, and in March 1988 you charged a dollar. That is an infinite increase. Cheque withdrawal is from 20¢ to 40¢; personalized cheques, \$4.80 to \$7.50; utility bills, 45¢ to \$1; NSF cheques, \$5 to \$12.50; charge for depositing an NSF cheque, zero to \$3.50; overdraft protection, zero to \$2. This is page 25 of your brief.

**Dr. Neufeld:** You are absolutely right, Mr. Chairman. That is a complete list. We thought it was worthwhile putting before the committee exactly what has happened to the individual service prices. The point to be made here is there are a great many other services, and the one item—

**The Chairman:** Surely, is not the argument being put by Mrs. Collins, and you are not addressing it, that these services have gone up in most cases at least 50%, in some cases 100%, and in some cases an infinite amount because nothing was ever charged for them? Really, is that not the point of Mr. Thomas's paper? The charges for these services have gone up. If the volume has gone up, of course then your fees have gone up. The volume increase has been a volume increase on these new higher charges.

**Dr. Neufeld:** But, Mr. Chairman, let me make the point that the one figure that accurately captures what has happened to our service charge income is the sum total of money we get from the services.

**Mr. Cleghorn:** Excuse me, Mr. Chairman, this is one service—this is signature chequing account—and these are the services that would apply to that. The bank has many more services it provides to its customers.

**The Chairman:** Let us take a look at some of the other ratios. Do you have some other ratios?

[Traduction]

ont augmenté à peu près au même rythme que l'inflation nationale, il est assez juste de dire, selon moi, que la prestation de cet éventail remarquable de nouveaux services s'est faite sans augmentation de prix additionnelle. C'est très réconfortant, à mon avis, de constater que les clients des banques profitent eux-mêmes de toute cette technologie complexe.

**Mme Collins:** Vous dites que les recettes totales ont augmenté de 6 ou 7 p. 100 seulement. Je croyais que c'était 15 p. 100 environ.

**M. Neufeld:** Mais le volume a doublé. De toute évidence, si le nombre des transactions augmente, les recettes augmentent, tout simplement parce que l'activité est plus grande, comme dans n'importe quelle entreprise. Ce que nous disons, c'est que si nous pondérons les chiffres des recettes. . .

**Le président:** Dans le tableau 2 de votre rapport, vous faites état de paiements beaucoup plus considérables. Reprenons la liste. Pour l'entretien mensuel, en 1981 vous ne demandiez rien et en mars 1988 vous imposiez un dollar. C'est là une augmentation infinie. Les retraits par chèque passent de 20c. à 40c.; les retraits personnalisés de 4.80\$ à 7.50\$; les factures des services publics, de 45c. à 1\$; les chèques sans provision, de 5\$ à 12.50\$; les frais pour le dépôt d'un chèque sans provision, de zéro à 3.50\$; la protection contre les découverts, de zéro à 2\$. Cela se trouve à la page 25 de votre mémoire.

**M. Neufeld:** Vous avez absolument raison, monsieur le président. Cette liste est complète. Nous avons pensé qu'il était utile de faire savoir au Comité ce qui est arrivé exactement au prix de chaque service. L'important c'est qu'il existe beaucoup d'autres services et que le seul article. . .

**Le président:** Pourtant, ce que soutient M<sup>me</sup> Collins, et à quoi vous n'avez pas répondu, n'est-ce pas que ces services ont augmenté dans la plupart des cas d'au moins 50 p. 100, dans certains de 100 p. 100 et, dans certains cas, à l'infini puisque, auparavant, ces services ne comportaient pas de frais. N'est-ce pas ce que tente de prouver le document de M. Thomas? Les frais de ces services ont augmenté. Si le volume a augmenté, bien sûr vos prix ont augmenté aussi. L'augmentation de volume s'applique à ces prix nouveaux et plus élevés.

**M. Neufeld:** Mais, monsieur le président, j'aimerais dire que le seul chiffre qui décrive avec précision l'évolution du revenu de nos frais de service, c'est le total de l'argent que nous recevons de ces services.

**M. Cleghorn:** Excusez-moi, monsieur le président, c'est là un seul service—le compte des chèques signés—et voici les services qui s'y appliqueraient. La banque possède beaucoup d'autres services qu'elle offre à ses clients.

**Le président:** Jetons un coup d'oeil sur quelques-uns des autres ratios. En avez-vous?

• 1620

**Mr. de Jong:** I wonder if I could jump in here as well.

**M. de Jong:** Je pourrais peut-être intervenir ici.

[Text]

**The Chairman:** Yes. If the members want to take a look at the brief—

**Mrs. Collins:** I do not mind. You can come back.

**The Chairman:** Yes. I just wanted you to take a look at the brief; that was all.

**Mr. de Jong:** This is the area I want to come in on, because the same argument was made by Mr. MacIntosh of the Canadian Bankers' Association and I felt uncomfortable with it. In essence their revenue is up 14.5%, volume is up 7%, so therefore the price increase is only 7.5%.

I do not think that accurately represents the reality. I beg to differ with you. I think the one factor missing is increased productivity. You have an increase in revenue and you have an increase in volume, but you also have an increase in productivity. We have had a dickens of a time trying to get any handle on what the productivity increase has been. Even today, whether it is less expensive for the bank to have a transaction done by teller or by machine cannot really be answered. It is: well, yes, no, maybe, depending upon. . .

**Mr. Buckrell:** It can be answered. There is an answer.

**Mr. de Jong:** I am sure that there is an answer, and I am sure that your bank, and every bank, knows the answer, because it is on the basis of those answers that they are going to make business decisions. I would be more scared if you did not know the answer, because then I would assume that you are an irresponsible organization and you are handling our money.

But the true indication surely is when you look at the individual prices and the individual charges for the services and you compare them over time and you figure out from there where the increases have come from and what the increases add up to.

**Dr. Neufeld:** There is here a point that has not yet been made clear, and I failed to make it clear. It is that the figure for service-charge income, which is shown there, is the single best figure you can get for really what is happening to service charges, because it includes what we charge for all services—big, small, and indifferent.

This list is a partial list, first of all. Secondly, there is no indication here of which one is important and which is unimportant, which one is used a great deal and which is used less.

In our brief you will find that we have done something I do not think any bank has ever done before us, and that is to show you the income we get from the individual services. It shows, for example, that for our most popular account the income we get is a little over \$2 a month. That is a hard figure of what people actually pay. The trouble with tables like this, which just shows a price unrelated to the importance of the service in the whole package of services that people use, is that they just do not

[Translation]

**Le président:** Oui. Si les membres veulent jeter un coup d'oeil au mémoire. . .

**Mme Collins:** Oui, si vous voulez.

**Le président:** Oui. Je voulais seulement que vous reveniez au mémoire; c'est tout.

**M. de Jong:** Je voulais revenir là-dessus parce que c'est le même argument qu'a fait valoir M. MacIntosh de l'Association des banquiers canadiens, et je n'en étais pas aussi convaincu que cela. Fondamentalement, les recettes ont augmenté de 14,5 p. 100 et le volume de 7 p. 100. La hausse du prix n'est donc que de 7.5 p. 100.

Je ne pense pas que cela reflète vraiment bien la réalité. Je ne suis pas d'accord avec vous. Il manque un facteur: celui de l'augmentation de la productivité. Les recettes ont augmenté ainsi que la quantité, mais il en est aussi de même de la productivité. Nous avons vainement tenté de déterminer dans quelle mesure elle a augmenté. Même aujourd'hui, on ne sait toujours pas si les opérations faites à l'aide d'une machine sont moins chères que celles effectuées par un caissier. On ne sait vraiment pas. Oui, non, peut-être, tout dépend. . .

**M. Buckrell:** Il y a pourtant moyen de le savoir. Il existe une réponse à cette question.

**M. de Jong:** Oui, je le sais, et je suis convaincu que votre banque la connaît, comme toutes les autres banques, parce que c'est sur cette réponse qu'elles se fondent pour prendre leur décision. Je m'inquiérais davantage si vous n'aviez pas la réponse à cette question, parce que je supposerais alors que vous êtes irresponsables et que c'est vous qui gérez notre argent.

Mais la véritable indication vient de l'examen des prix et des frais de service pris individuellement, et de leur comparaison dans le temps. On est à même de constater d'où les augmentations sont parties et leurs résultats aujourd'hui.

**M. Neufeld:** Il y a encore quelque chose ici qui demande des éclaircissements et j'ai négligé d'apporter les précisions nécessaires. Le chiffre des recettes provenant des frais de service qui figure ici, est le chiffre le plus révélateur qui soit en ce qui a trait aux frais de service, parce qu'elle reflète ce que nous avons pour tous les services—importants, d'importance minime, sans importance.

Cette liste n'est que partielle. Deuxièmement, rien n'indique s'il s'agit de services importants ou non, ni leur fréquence d'utilisation.

Dans notre mémoire, vous constaterez que nous avons fait quelque chose qu'aucune autre banque n'a encore fait, c'est-à-dire que nous avons indiqué le revenu que nous tirons de chacun des services. Par exemple, notre compte le plus populaire nous rapporte un peu plus de 2\$ par mois. C'est un chiffre qui représente fidèlement les frais que paient nos clients. La difficulté avec des tableaux de ce genre où l'on indique un prix sans tenir compte de l'importance du service dans l'ensemble des services qui

[Texte]

tell you anything about how much banking services actually cost a customer who walks through the door. I think we have, for the first time, moved through that analysis—this is the one, on page 31—to get right through to the question of what it costs the average person actually to run an account with us. That seems to us much more relevant information, in terms of sheer actual cost paid out, than a list of prices.

**The Chairman:** That is for accounts. We know from our own research that 40% of people do not pay any bank charges at all. So, right off the bat, I suppose you could increase those calculations by the factor of the people who pay. The people who do not pay wind up paying it, probably, in reduced interest or something like that on their accounts, but—

**Mr. Buckrell:** If I might interrupt, on signature accounts 30% of our clients do not pay at all—you are quite right—and if they were included then that number would increase from \$29 to \$37—again to put it in perspective and to be precise on it.

**The Chairman:** All right.

• 1625

**Dr. Neufeld:** There is of course the case of the person who just uses a lot of services, who is in a situation where he just has to use a lot of banking services. Looking at the prices on that list, you might say his costs could go way, way up. It is not so, however, because in this case there is a ceiling. We happen to do it through what we call Royal Certified Service. For \$7.50 a month, you get all those banking services.

I think this table gives a good indication what it costs Canadians on average.

**The Chairman:** So in this particular case, on the one hand you pay \$7.50 a month, but it should really cost you only \$2.43 a month, or \$37 a year.

**Mr. Buckrell:** No, you would only take The Royal Certified Service if you knew you were going to beat the system, would you not? You say you write 20 cheques a month, and it is going to pay off for you. This is what you would do. Otherwise you would pay 40¢ a cheque. I would.

**The Chairman:** Then you have an awful lot of people who do not write any cheques using your particular account called signature chequing account.

**Dr. Neufeld:** I think it is the case there are a lot of people with accounts who write very few cheques.

**Mr. Cleghorn:** They pay through the machines. They can pay a lot of their bills right through the banking machines at no charge.

**Mr. Buckrell:** The signature daily interest account is a tiered-interest rate. So you have a lot of higher-balance clients using that as a true savings account, and they are

[Traduction]

sont utilisés, c'est qu'ils ne donnent aucune indication de ce que les frais bancaires coûtent vraiment aux clients. Je pense que c'est la première fois qu'une telle analyse—celle dont les résultats seront consignés à la page 31—permet de répondre à la question de ce qu'il en coûte à nos clients pour avoir un compte chez nous. Une telle analyse permet d'obtenir des renseignements beaucoup plus pertinents qu'une liste de prix en ce qui a trait aux frais réels qui sont déboursés.

**Le président:** Cela vaut pour les comptes, n'est-ce pas? Nos recherches révèlent que 40 p. 100 des gens ne paient aucun frais bancaire. Je suppose donc que l'on pourrait alors ajouter à ces résultats les frais de ceux qui en paient. Quant à ceux qui ne paient pas de frais bancaires, on se rattrape probablement sur l'intérêt réduit qu'on leur accorde sur leur compte mais. . .

**M. Buckrell:** Si je peux vous interrompre. . . 30 p. 100 de nos clients qui ont des comptes-signature ne paient aucun frais—vous avez tout à fait raison—et si on les incluait dans nos calculs, les frais passeraient de 29\$ à 37\$—ceci dit, pour refléter la réalité, et pour plus de précision.

**Le président:** Très bien.

**M. Neufeld:** Il y a bien entendu le cas de la personne qui utilise un grand nombre de services parce qu'elle en a besoin. A en juger aux prix qui figurent sur cette liste, on pourrait penser que ces frais bancaires pourraient devenir exorbitants. Mais ce n'est toutefois pas le cas parce qu'il existe un plafond dans une telle situation. A cet effet, à la Banque Royale, nous offrons l'Extra service bancaire. 7.50\$ par mois permettent d'obtenir tous ces services.

Ce tableau donne une bonne idée de ce qu'il en coûte aux Canadiens en moyenne.

**Le président:** Ainsi, dans ce cas précis, on débourse 7.50\$ par mois quand ce ne devrait être que 2.43\$ par mois, ou 37\$ annuellement.

**M. Buckrell:** Non, vous auriez recours à l'Extra service bancaire si vous saviez que cela vous avantagerait, n'est-ce pas? Considérant que vous faites 20 chèques par mois, cela devrait être avantageux. C'est ce que vous feriez, n'est-ce pas? Autrement, vous paieriez 40c. pour chaque chèque. C'est ce que je ferais, personnellement.

**Le président:** Mais il y a énormément de gens qui ne font pas de chèques, et qui utilisent votre compte-signature.

**M. Neufeld:** Oui, il y a bien des gens qui possèdent ce genre de compte, et qui ne font que très peu de chèques.

**M. Cleghorn:** Ils utilisent les machines. Elles le permettent d'acquitter de nombreuses factures sans frais.

**M. Buckrell:** Le compte à intérêt quotidien signature est un compte à trois niveaux d'intérêts. Il y a donc un grand nombre de clients, dont les comptes sont élevés, qui

[Text]

not writing a lot of cheques on it. You are quite right. This compares to the ones using it more as a chequing account, and writing a lot of cheques.

**Mrs. Collins:** Yesterday I was in my riding. After speaking to a local chamber of commerce, we were sitting around chatting, and this issue came up. Four or five of the people, all small-business people, were complaining about it. It seemed to some extent to be the unpredictability.

I realize it is not personal, but I have had the complaint made to me that many people who operate little accounts for non-profit organizations, the local hockey team or the music society, tend to have pretty small balances, on the whole. I suppose when the treasurers set it up they do not necessarily know. They just open an account. The complaints I have had is they get hit quite often by these minimum service fees, because I guess the balance may go below \$200, in your case, or other banks. I just wondered if you offer any particular service to non-profit local associations, to help them with this, to avoid bank-service charges.

**Mr. Buckrell:** The best case in there would be one of two. If they are running it in the name of the association, probably The Calculator Account... If they have a few dollars accumulated, and it accumulates until there is another event, that is usually the way it goes. The Calculator Account, where they get some interest on the money and limited chequing—and they very often do little or no chequing on those accounts—would be the best bet. They probably should not have a current account for that kind of account. They do not need it, and it is more expensive to operate. A lot of them are run in trust, by an individual or two individuals. Go back to the bonus savings, because it does not cost anything.

**Mrs. Collins:** Are the people in your branches trained well enough to be able to advise people about this? Another problem I get is I think people are confused.

**Mr. Buckrell:** We are getting better at it, but we have a long way to go. We spend \$30 million a year on training of one or another. This is a lot of money.

**Mr. Cleghorn:** It is up from \$20 million from 50 years ago.

**Mr. Buckrell:** We are getting better and we are trying, but as John said earlier, we are certainly not perfect. We have a long way to go to improve and bring in the standards we would like to see there.

[Translation]

l'utilisent comme un compte d'épargne véritable, et ces gens ne tirent pas tellement de chèques sur leur compte. Vous avez tout à fait raison. Cela se compare à ceux qui l'utilisent davantage comme un compte de chèques et qui en font beaucoup chaque mois.

**Mme Collins:** Hier, j'étais dans ma circonscription. Après avoir prononcé un discours devant les membres d'une Chambre de commerce locale, nous discutons un peu, et cette question est ressortie. Quatre ou cinq petits entrepreneurs se plaignaient, en quelque sorte, de l'impossibilité de prévoir ce que seraient leurs prêts bancaires.

Ce n'est pas personnel, mais on m'a dit qu'en règle générale, bien des gens qui s'occupent de petits comptes pour le compte d'organismes à but non lucratif, comme l'équipe de hockey locale ou le groupe de musique, ne maintiennent que des soldes plutôt minimes dans ces comptes. Je suppose que lorsque les trésoriers ouvrent ces comptes, ils ne savent pas forcément de quoi il retourne. Ils ouvrent un compte, tout simplement. Les plaintes que j'ai reçues portent sur le fait que bien souvent, on prélève des frais minimum de service sur leurs comptes parce que je suppose que le solde peut parfois être inférieur à 200\$, dans votre cas, ou dans celui d'autres banques. Offrez-vous des services spéciaux aux associations locales à but non lucratif pour les aider à éviter les frais de services?

**M. Buckrell:** S'ils administrent le compte au nom de l'association, la meilleure solution serait probablement le compte le calculateur... S'il y a quelques dollars accumulés dans le compte, et que l'association accumule son argent jusqu'à ce qu'elle en ait besoin pour une autre activité, c'est habituellement ainsi qu'elle fonctionne. Le compte «Calculateur», qui leur permet d'obtenir de l'intérêt et sur lesquels les chèques sont limités—et ceux qui utilisent ces comptes ne font très souvent que très peu de chèques ou aucun chèque sur ces comptes—serait la meilleure formule. Ils ne devraient probablement pas avoir de compte courant pour gérer une telle activité. Ils n'en ont pas besoin, et cela revient plus cher. Un grand nombre de ces comptes sont gérés en fiducie, par un ou deux particuliers. Revenons au compte d'épargne, parce que cela ne coûte rien.

**Mme Collins:** Vos employés sont-ils suffisamment bien formés pour pouvoir informer les gens à ce sujet? J'entends aussi souvent dire que les gens trouvent les règles confuses.

**M. Buckrell:** Nous nous améliorons à ce chapitre, mais nous avons encore beaucoup à faire. Nous consacrons 30 millions de dollars annuellement à la formation de nos employés. C'est beaucoup d'argent.

**M. Cleghorn:** Depuis les 20 millions de dollars que vous y consacriez, il y a 50 ans.

**M. Buckrell:** Nous nous améliorons et nous faisons des efforts, mais comme le disait John tout à l'heure, nous ne sommes sûrement pas parfaits. Nous avons encore beaucoup à faire pour améliorer et introduire les normes que nous souhaitons.

[Texte]

**Mrs. Collins:** On the area of notification, you indicated in your brief you would be prepared to co-operate in developing stronger disclosure requirements. Would you also be prepared or support the idea put forward to us last week of a code of ethics for financial institutions?

• 1630

**Mr. Cleghorn:** We have our own code of ethics. We publish it. It is included, I believe, in the material that has been provided to you. There is a section specifically relating to how we handle our customers and explain the level of... It is C 4, page 5, and it is called *Telling the Truth*. We have had this for a number of years and it has been updated over the years.

We could always improve upon that but—

**Mrs. Collins:** What happens if the code is not adhered to by the employees?

**Mr. Burnett:** That is an internal disciplinary matter. It is brought to the attention of management.

**Mr. Buckrell:** We have a formal procedure for that incident.

**Mr. Cleghorn:** But your point about training is well taken. I think our people must be exposed to training. This is the sort of thing that maybe they read once and may forget. So you have to have processes of strengthening their recall, if you will, and we are improving that service.

For example, a lot of our summer students used to learn on the job. They were trained as they were going. Today they attend training sessions before their formal job program even starts. They are given work they can do at home to bone up on the different services, read things such as our code of conduct so that they are prepared when they hit the ground and are dealing with customers from day one.

**Mr. de Jong:** I just want to get back again to the question of productivity. We have had difficulty and the researchers of this committee has had difficulty in trying to get a handle on this.

The Superintendent of Financial Institutions was not too helpful. In fact, you are one of the first few people who are starting to talk a little bit about productivity and the volume.

In your 1987 annual report you showed that your non-interest expenses, from 1983 to 1987, increased by 7.5%. In that period of time your volume has grown. There are no figures in here, but for the banks there is a whole 7%. So really your volume has increased somewhat.

If the volume has increased by 7% for you and your non-interest expense has increased by 7.5%, then really

[Traduction]

**Mme Collins:** Pour ce qui est des avis aux clients vous dites dans votre mémoire que vous seriez disposé à collaborer à l'élaboration d'exigences plus sévères en matière de divulgation. Seriez-vous aussi en faveur d'un code d'éthique pour les institutions financières, qu'on nous a proposé la semaine dernière?

**M. Cleghorn:** Nous avons notre propre code d'éthique, qui est d'ailleurs publié. Je crois que vous en avez un exemplaire dans la documentation que nous vous avons remise. Il y a une partie qui porte précisément sur l'accueil réservé à notre clientèle et où on explique le niveau de... Il s'agit du chapitre C-4, page 5, intitulé: «Dire la vérité». C'est un code d'éthique que nous possédons déjà depuis de nombreuses années, et que nous avons régulièrement mis à jour.

Il n'est pas parfait, c'est certain, mais...

**Mme Collins:** Qu'arrive-t-il lorsque les employés dérogent au code?

**M. Burnett:** C'est une question de discipline interne. L'affaire est portée à l'attention de la direction.

**M. Buckrell:** Une procédure officielle est prévue dans un tel cas.

**M. Cleghorn:** Mais je prends bonne note de votre remarque à propos de la formation. Je pense que nos employés doivent être formés. C'est peut-être le genre de chose qu'ils lisent une fois, et qu'ils oublient par la suite. Il faut donc prévoir des séances de renforcement, si vous voulez, et nous améliorons d'ailleurs ce service.

Par exemple, un grand nombre des étudiants que nous embauchons, pendant l'été, apprenaient leur travail sur le tas. Ils étaient formés dans le cadre des activités régulières. Aujourd'hui, ils assistent à des séances de formation avant même de commencer à travailler. On leur donne du travail à faire à la maison pour qu'ils se familiarisent avec les divers services offerts et on leur donne des choses à lire, comme notre code d'éthique, de manière à ce qu'il puisse bien servir les clients dès le départ.

**M. de Jong:** Je voudrais revenir un instant sur la question de la productivité. Nous ne savons pas trop à quoi nous en tenir à ce sujet, et nos chargés de recherche n'ont pas eu tellement plus de succès que nous.

Le surintendant des institutions financières ne nous a pas tellement aidés. En réalité, vous êtes l'un des premiers groupes à nous parler un peu de productivité et de volume.

Dans votre rapport annuel de 1987, vous indiquez que vos frais autres que d'intérêts, ont crû de 7,5 p. 100 de 1983 à 1987. Pendant ce temps, le volume des transactions a augmenté. Il n'y a pas de chiffres ici, mais il a augmenté de 7 p. 100 pour l'ensemble des banques. Votre volume a donc quelque peu augmenté.

Puisqu'il a augmenté de 7 p. 100, et que vos frais autres que d'intérêts ont augmenté de 7,5 p. 100, l'augmentation

[Text]

the increase in your service charges is on top of that. It is increases not due to volume increase or to expense increase. It is an increase in profits.

**Dr. Neufeld:** Let me say first of all that the whole problem of measuring productivity not just in the banking industry but in the service industries generally has been I think by far the most difficult area for economists in the measurement of productivity.

**Mr. de Jong:** I agree with that.

**Dr. Neufeld:** I have had to go through that literature in great pain from time to time. To be honest with you, I have very little confidence in the numbers I see paraded with respect to what is happening to productivity in the service industries generally.

In Canada, in the United States, in the Western world or anywhere, it is very difficult. It is different from a car, a physical good, where you can count the people and the equipment and so on. Service is different. So there is an inherent analytical difficulty in measuring productivity.

On the other thing though, I would go at it again backwards a little bit. As we measure it, our service prices have gone up at about the same rate as the national rate of inflation. We do know that judgment will tell us that the quality of services has improved in general.

I think logic leads—

**The Chairman:** Mr. Neufeld, I do not know how you get that. You produced a statement for us on page 25, table 2, which shows the increase in your service charges on a signature chequing account has gone up 100% in a period of five years, or at least 50%. So I do not know why you say that is an excessive rate of inflation. The calculations we got from the Superintendent of Financial Institutions indicated that across the board it was 18.5% amortized over a five-year period. But even if you took out some of the other things involved, you would still have in excess of 11.5%.

• 1635

I do not know where you get inflation rates at 11.5% over five years.

**Dr. Neufeld:** They are not inflation rates. We measure the inflation rate at about the deflator. The consumer price index for services deflator rose from 1981 to 1987 at 6.1%.

We have tried to compute the deflator for the services we provide through a methodology we outlined in our submission. In other words, we try to measure the number of real transactions; the volume increase and activity. We came out at a figure for those several calculations we did—they are in the report—that the volume rose by 7.5%. We say, well, forget about the 0.5%;

[Translation]

de vos frais d'administration vient donc en réalité s'y ajouter. Cette augmentation ne découle pas de celle des opérations ou des frais. C'est une augmentation des bénéfices.

**M. Neufeld:** Permettez-moi tout d'abord de préciser que mesurer la productivité, pas seulement dans le secteur bancaire, mais dans l'ensemble du secteur tertiaire, est de loin l'exercice qui donne le plus de fil à retordre aux économistes.

**M. de Jong:** Oui, je suis d'accord avec vous.

**M. Neufeld:** J'ai dû m'astreindre à lire ces analyses de temps à autre. Pour être franc, je doute énormément des chiffres que l'on avance en ce qui a trait à la productivité dans le secteur tertiaire.

Au Canada, aux États-Unis, dans les pays occidentaux, où que ce soit, c'est un élément très difficile à déterminer. C'est très différent d'une automobile qui est un bien palpable, pour lequel on peut déterminer le nombre de personnes, l'équipement requis pour la fabriquer, etc. Un service, c'est différent. Il est donc très difficile de mesurer la productivité.

Je serais tenté d'aborder la question à rebours. Selon nous, les prix de nos services ont augmenté à peu de chose près au même rythme que le taux d'inflation. Nous savons aussi que la qualité de nos services a en général augmenté.

La logique veut...

**Le président:** Monsieur Neufeld, je ne sais pas comment vous pouvez dire cela. Au deuxième tableau de votre document, on peut constater que les frais d'administrations de votre compte-chèque Signature ont doublé en cinq ans, ou qu'ils ont au moins augmenté de 50 p. 100. Je ne vois donc pas comment vous pouvez prétendre que cette augmentation équivaut au taux d'inflation. D'après les chiffres fournis par le surintendant des institutions financières, l'augmentation a été, d'une manière générale, de 18,5 p. 100 pour une période de cinq ans. Mais même en éliminant un certain nombre des autres facteurs, le résultat serait toujours supérieur à 11,5 p. 100.

Je ne sais pas d'où proviennent ces taux d'inflation de 11,5 p. 100 pendant cinq ans.

**M. Neufeld:** Il ne s'agit pas du taux d'inflation. Nous mesurons le taux d'inflation au niveau du déflateur. L'indice des prix à la consommation a augmenté de 6,1 p. 100 de 1981 à 1987 dans le secteur tertiaire.

Nous avons tenté de calculer ce déflateur selon la méthode que nous décrivons dans notre mémoire. Autrement dit, nous avons essayé de mesurer le nombre de transactions réelles; l'augmentation du volume et l'activité. Cette formule nous a permis de déterminer que le volume avait augmenté de 7,5 p. 100. Oublions ce demi-pourcentage, et disons qu'il a augmenté de 7 p. 100, et

[Texte]

say they rose by 7%, and we have our national prices rise by about 6%. What does that give you? That gives you about 13% to 14%. If you look at our service charge income, our pure number service charge income, it rose over that period at an annual rate of 14.5%.

I do not think my logic is wrong on this, that our service charge income has risen at a rate that is equivalent to our volume of transactions increase plus the national rate of inflation. If that is incorrect and if there is some problem with our methodology, we would certainly like to know about it. But if that is correct, then I think it is fair to say all the productivity increase, all the new services, the 24-hour banking and all the rest of them, emerge from greater efficiency and do not come from any increase in bank service charges exceeding the national rate of inflation, because they did not.

**Mr. McCrossan:** First of all, no one I heard, at least while I was here, complimented you on the job I think you have done on disclosure, which I happen to think is a first-class job. I will record that, anyway.

My concern in these hearings has to do with compliance with the Bank Act, and particularly section 201 of the Bank Act, and just what constitutes an express agreement. If a person has a brochure such as this at the time their account is opened, I think they can expect to pay charges along the lines indicated here, and I think everyone knows these charges change from time to time and when you sign an agreement opening an account you agree, in effect, to allow changes in these charges. That I do not have a problem with.

The area I am having some difficulty with is the area where a new charge is introduced that was not in force when the account was opened, and where indeed there is no direct communication with the client. I have some difficulty seeing how you can argue there was a meeting of the minds that would constitute an express agreement if no such charge existed when the account was opened, or indeed existed in this country.

With that preamble, maybe I could back up to the signature daily interest account, which you have referred to as the only account that charges the minimum dollar balance if the minimum monthly balance is less than \$200. Is this a new account created with the dollar per month, or was this an existing account that had the dollar-a-month charge applied to it at some time last year?

• 1640

**Mr. Buckrell:** It was an existing account and the one dollar maintenance fee was added about three years ago.

**Mr. McCrossan:** For minimum balances?

[Traduction]

l'indice des prix à la consommation a augmenté d'environ 6 p. 100. Cela représente donc une augmentation d'environ 13 à 14 p. 100. Or, les revenus que nous avons tirés de nos frais d'administration ont augmenté pendant ce temps à un rythme annuel de 14,5 p. 100.

Je ne pense pas que mon raisonnement soit faux; les revenus que nous avons tirés de nos frais d'administration ont augmenté à un rythme équivalent à l'augmentation du volume des transactions et du taux d'inflation. Si ce n'est pas juste, et si nos méthodes de calcul sont fausses, nous voudrions sûrement le savoir. Mais si c'est juste, je pense alors pouvoir dire que l'augmentation de la productivité, les nouveaux services, les services bancaires offerts 24 heures sur 24 et tout le reste découlent d'une plus grande efficacité et non pas d'une augmentation des frais d'administration supérieure au taux d'inflation, parce que ce n'est pas le cas.

**M. McCrossan:** Personne jusqu'à présent, du moins parmi ceux que j'ai entendus, ne vous a encore félicité des efforts que vous avez déployé pour informer vos clients, travail que je considère excellent. Je le dis, de toute façon, pour que ce soit consigné au procès-verbal.

Ce qui me préoccupe avant tout, dans le cadre de ces audiences, c'est le respect de la Loi sur les banques, et notamment l'article 201, et ce qui constitue une entente expresse. Lorsqu'on vous remet une brochure comme celle-là en ouvrant un compte dans une banque, je pense qu'on peut s'attendre à payer des frais comme ceux qui sont indiqués ici, et je pense que tout le monde sait que ces frais varient de temps à autre, et lorsqu'on signe une entente de ce genre, on accepte ces augmentations. Cela ne pose aucune difficulté.

Ce que j'accepte plus difficilement, c'est qu'on impose de nouveaux frais qui n'existaient pas au moment de l'ouverture du compte et que l'on n'en avertisse pas directement le client. Je ne vois pas comment vous pouvez prétendre qu'il y avait concordance de vues qui puisse constituer une entente expresse, alors que ces frais n'existaient pas lorsque le compte a été ouvert.

Cela dit, je pourrais peut-être revenir au compte à intérêt quotidien Signature, dont vous avez dit que c'était le seul compte où la banque prélève des frais d'administration d'un dollar si le solde mensuel minimum est inférieur à 200 dollars. Est-ce un nouveau compte qui a été créé, ou s'agit-il d'un compte qui existait auparavant sur lequel on a commencé à prélever des frais d'un dollar l'année dernière?

**M. Buckrell:** C'était un compte qui existait, auparavant et les frais de tenue de compte mensuels d'un dollar ont été ajoutés il y a environ trois ans.

**M. McCrossan:** Pour les soldes minima?

[Text]

**Mr. Buckrell:** That is right, for under \$200.

**Mr. McCrossan:** This is a chequing account, obviously.

**Mr. Buckrell:** That is right.

**Mr. McCrossan:** Are you in regular communication with people who do not write cheques. . . when we talk about a so-called inactive account, are people sent out notices regularly?

**Mr. Buckrell:** You should be aware that this account is made up of a base of both statement and bank-book accounts. It is about a two for one—two for statements and one uses the passbook. The statement client is easy, because you publish a notice in the statement and you have the opportunity to include stuffers in the statement. You are in contact with that client monthly. You hope they read the messages you are trying to get to them.

**Mr. McCrossan:** In any case, you have tried to communicate, whether they read it or not.

**Mr. Buckrell:** Yes, that is right. So you have regular contact. In addition to that we post notices in our branches, tent cards. We display notices in our branches at eye level where they are hopefully again readily accessible to the client at the PDB machines, the banking machines. But I know the problem you get to is the inactive client, as you describe it, and that is very difficult. I will make a supposition that a good portion of those might be elderly people.

**Mr. McCrossan:** They may be.

**Mr. Buckrell:** We have over a million of those who do not pay any service charges anyway. This does not wash away the problem. I know that. But it helps us with some of the problem.

**Mr. McCrossan:** I understand that, and you did not mention whether you also have a special account for waiting fees for the youth. Some banks do.

**Mr. Buckrell:** No, not special, which we call a youth account, but we recommend the bonus savings account or bank-book chequing, depending on the need.

**Mr. McCrossan:** Narrowing in on this, the issue then has to do with the bank's right under the Bank Act to deduct fees from inactive passbook accounts without prior notice. I do not understand the legal argument you are making that there is an express agreement. I guess I have only been through Law 101, if you will, which does not qualify me for very much.

But a contract is only a contract if there is a meeting of the minds. A meeting of the minds means each party voluntarily undertakes something and they understand what they are undertaking. Now I do not see how you can voluntarily undertake. There can be an express agreement for a charge levied in the future, which never existed in

[Translation]

**M. Buckrell:** Oui, les soldes inférieurs à 200\$.

**M. McCrossan:** C'est un compte-chèque, de toute évidence.

**M. Buckrell:** C'est juste.

**M. McCrossan:** Communiquez-vous régulièrement avec vos clients qui ne tirent pas de chèques. . . Les gens qui ont des comptes inactifs reçoivent-ils régulièrement des avis?

**M. Buckrell:** Vous devriez savoir que ce compte offre deux possibilités: on peut opter pour le relevé mensuel ou pour le livret. Il y a deux fois plus de clients qui préfèrent recevoir des relevés de compte. Il est plus facile de communiquer avec les clients qui ont opté pour le relevé de compte, parce qu'on peut y imprimer un avis ou y joindre des notes. Nous communiquons donc chaque mois avec ces clients. Nous espérons qu'ils lisent les messages que nous tentons de lui transmettre.

**M. McCrossan:** Quoi qu'il en soit, qu'ils les lisent ou non, vous avez tenté de les lui communiquer.

**M. Buckrell:** Oui. La communication est donc suivie. Nous affichons, en outre, des avis dans nos succursales et nous exposons des cartes pliées en deux un peu partout. Nous les affichons à la hauteur des yeux où les clients qui utilisent les machines peuvent facilement les lire. Mais je sais que le client inactif pose un problème très difficile à résoudre. Je ne serais pas étonné que ces clients inactifs soient pour la plupart des gens âgés.

**M. McCrossan:** C'est bien possible.

**M. Buckrell:** Nous en avons d'ailleurs plus d'un million parmi notre clientèle, qui ne paient pas de frais d'administration de toute façon. Je sais très bien que cela ne règle pas complètement le problème, mais ça le règle en partie.

**M. McCrossan:** Je comprends cela, et vous ne nous avez pas dit si vous offriez aussi un compte spécial pour les jeunes. Certaines banques le font.

**M. Buckrell:** Non, nous n'offrons pas de compte spécial aux jeunes, mais nous recommandons le compte d'épargne boni ou le compte-chèque avec livret, selon les besoins.

**M. McCrossan:** Partant de cela, on peut donc se demander dans quelle mesure les banques ont le droit, en vertu de la Loi sur les banques, de prélever sans préavis des frais sur des comptes inactifs avec livret. Je ne comprends pas ce qui vous permet de dire qu'il y a entente expresse sur le plan juridique. Je n'ai suivi qu'un cours élémentaire en droit, ce qui ne me donne pas grand chose.

Mais un contrat n'est valable que s'il y a concordance de vues, ce qui signifie que chacune des parties accepte volontairement quelque chose et comprend ce qu'elle accepte. Je ne comprends vraiment pas. Il pourrait y avoir une entente expresse relativement à des frais qui seraient prélevés plus tard, qui n'auraient jamais existé par le

[Texte]

the past, that the customer could have no knowledge of, or that you have not attempted to communicate to the customer in the passbook account. How can you argue that you are complying with the Bank Act?

**Mr. Burnett:** If I may attempt to respond, I would suggest there is an express agreement at the time of the creation of the account. I do not think we quarrel about that.

**Mr. McCrossan:** Right.

**Mr. Burnett:** One of the things in the contemplation of the parties as they enter into this agreement, at that time, is that there will be changes.

**Mr. McCrossan:** Changes, I agree, but we are talking about the imposition of something new, as opposed to a change.

**Mr. Burnett:** Yes, and there will be new services and there will be new charges for new services. Those will be paid for and we are obliged to give notification under the Bank Act and under the regulations.

There is no obligation to give prior notification under the regulations, although The Royal Bank practice procedures is to give at least 30 days' notice and in some cases 60 days' notice when any change of that sort is contemplated.

• 1645

**Mr. McCrossan:** Are you making the argument that you can impose any charge whatsoever on these passbook accounts of any type without formally notifying the customer?

**Mr. Burnett:** No, we certainly are obliged to notify when we make those changes, and the regulations require that. The regulations are silent as to the requirement for prior notification.

**Mr. McCrossan:** I understand, but you are not arguing that, when you come in to update your passbook and the account is dipped for \$12, that is notification. Surely you cannot argue that this is notification, when it is the first time a person comes into the branch with his or her book.

**Mr. Burnett:** That would not happen in our case.

**Mr. McCrossan:** With respect, Mr. Buckrell indicated that it could very well happen. I think we have agreed that it could not happen in the chequing account where there is a regular monthly statement, but I think Mr. Buckrell indicated that it could very well happen with a passbook account. So unless I misunderstood what he said, sir, I think you are mistaken.

**Mr. Burnett:** I think the notice of that change would have been posted in the branch.

**The Chairman:** You are saying, then, that a notice of a change is good enough to put on a new charge that was never agreed to before. Now, where do you get that

[Traduction]

passé, dont le client ne serait pas au courant, ou dont vous n'auriez pas tenté d'informer le client possédant un compte avec livret. Comment pouvez-vous prétendre respecter la Loi sur les banques?

**M. Burnett:** Si je peux tenter de répondre à cette question... Il y a entente expresse au moment de l'ouverture du compte. Nous sommes bien d'accord là-dessus.

**M. McCrossan:** Oui.

**M. Burnett:** À la signature de cette entente, les deux parties savent qu'il y aura des modifications.

**M. McCrossan:** Des modifications, oui, je suis d'accord, mais c'est plutôt de nouvelles conditions qu'il s'agit, et non pas de modifications.

**M. Burnett:** Oui, et de nouveaux services seront offerts, et de nouveaux frais seront prélevés en fonction de ces nouveaux services. Ces services seront payés, et la Loi sur les banques et les règlements nous obligent à en donner avis.

Les règlements ne nous obligent pas à donner de préavis, bien que la Banque Royale ait toujours donner un préavis d'au moins trente jours, et, dans certains cas, de soixante jours, lorsqu'on envisage une modification de ce genre.

**M. McCrossan:** Etes-vous en train de nous dire que vous pouvez prélever des frais de toute espèce sur les comptes avec livret sans en avertir officiellement le client?

**M. Burnett:** Non, nous devons en avertir le client, et c'est ce que les règlements exigent. Mais rien ne nous oblige à en informer le client à l'avance.

**M. McCrossan:** Je comprends, mais vous ne prétendez pas que le fait qu'il soit indiqué dans le livret que 12\$ ont été prélevés constitue un avis. Vous ne prétendez sûrement pas que c'est un avis valable, quand c'est la première fois qu'une personne se présente dans une succursale avec son livret.

**M. Burnett:** Cela n'arriverait pas chez nous.

**M. McCrossan:** Malgré tout le respect que je vous dois, M. Buckrell a dit tout à l'heure que ce serait tout à fait possible. Ce ne le serait pas pour un compte-chèque, puisqu'il y a un relevé mensuel, mais je pense que M. Buckrell a laissé entendre que ce serait possible pour un compte avec livret. A moins d'avoir mal compris ce qu'il a dit, monsieur, je pense que vous faites erreur.

**M. Burnett:** L'avis de cette modification aurait alors été affichée dans la succursale.

**Le président:** Vous dites, donc, que l'avis d'une modification est suffisante pour imposer de nouveaux frais sur lesquels on ne s'était jamais entendu auparavant.

## [Text]

opinion from? This is what Mr. McCrossan is talking about.

**Mr. Burnett:** We get that out of the regulations and, I think, Mr. Bradley Crawford, who was here. You have had the benefit of his extensive knowledge and experience and reputation in this area and his analysis and interpretation of those sections and regulations.

**Mr. McCrossan:** Can I take another example of a charge that was not foreseen? I raised it with the Bank of Montreal, who happened to have a letter covering an analogous case—or it appears to be analogous—with respect to The Royal Bank. This has to do with a term deposit on an RRSP.

At the time the term deposit was taken out, apparently there was no transfer charge if at the time the deposit matured it was transferred to another institution. In the particular case that was brought to my attention, by the time the deposit matured there was indeed a transfer fee if the money were moved to another institution. But this particular letter is silent as to whether or not there is a renewal fee if it stays with The Royal Bank. The particular fee that is mentioned is \$25.

Suppose we take a \$1,000 RRSP deposit, and a consumer shops and says, all right, I will go with an institution that pays 10% interest with no withdrawal fee or termination fee. But when the deposit matures, that person is told there is a \$25 fee if they roll the money to another institution, when there was no such fee at the time the contract was entered into. I wonder how you can conceivably argue that this is part of the express agreement that was undertaken when this Registered Retirement Savings Plan deposit was made with your institution. On a \$1,000 deposit, it clearly amounts to a reduction in net interest after fees of 2.5% for the person who makes that deposit.

Now, the customer does everything he can when he enters the deal to ascertain what the terms of the deal are, both the interest rate and the service fee, and he enters an agreement with your bank. In this particular case about which the Finance committee was written, the person found out when it matured that it would cost him \$25 to shop then. I wonder how you can argue that there was an express agreement, because the person went out of his way to determine what in fact the charges were.

**Mr. Buckrell:** Perhaps I will address that. For the past 10 years there has been a charge of \$10. The charge was increased to \$25 in 1987. In June 1987, with the regular semi-annual statements that go out to those deposit holders, notice of that forthcoming change was advised. So I am sorry; they did get notice.

• 1650

One of the reasons for that very substantial increase—and I even recognize it was over a 10-year period—was

## [Translation]

D'où vient cette interprétation? C'est ce que M. McCrossan veut savoir.

**M. Burnett:** C'est ce que disent les règlements, et c'est aussi ce que dit M. Bradley Crawford, que vous avez eu l'occasion de rencontrer, je pense. Vous avez pu profiter de ses vastes connaissances, de son expérience et de sa réputation dans le domaine, ainsi que de ses analyses et de l'interprétation qu'il donne à ces articles et règlements.

**M. McCrossan:** Puis-je vous citer un autre exemple de frais qui n'avaient pas été prévus? J'ai soulevé la question avec les représentants de la Banque de Montréal qui avaient une lettre traitant d'un cas analogue—ou presque—à celui de la Banque Royale. Ces frais avaient trait à un dépôt à terme effectué dans le cadre d'un REER.

Il n'était pas censé y avoir de frais si le dépôt à terme arrivait à échéance au moment de son transfert dans une autre institution. Mais, dans le cas précis qu'on a porté à mon attention, des frais de virement étaient prélevés si l'argent était transféré dans une autre institution. Cette lettre ne disait pas s'il y avait ou non des frais de renouvellement si cet argent demeurait à la Banque Royale. Les frais qui sont mentionnés sont de 25\$.

Prenons le cas d'un consommateur qui aurait 1,000\$ en épargne-retraite, et qui déciderait de transférer son argent dans une institution qui verse 10 p. 100 d'intérêt et où il n'y a aucun frais de retrait ou de transfert. Or, au moment où son dépôt vient à échéance, on dit à cette personne qu'il y a des frais de 25\$ si elle désire transférer son argent dans une institution, quand aucun frais de ce genre n'était prévu au moment de la signature du contrat. Comment pouvez-vous prétendre que cela faisait partie de l'entente expresse qui a été conclue au moment où cette somme a été déposée dans votre établissement. Sur une somme de 1,000\$, cela représente une réduction nette d'intérêt, après déduction des frais, de 2,5 p. 100 pour la personne qui a fait ce dépôt.

Le client fait tout ce qu'il peut pour connaître les modalités de l'entente: le taux d'intérêt et les frais d'administration avant de la signer. Dans ce cas précis, au sujet duquel on a écrit au Comité des finances, la personne en question a constaté que la banque lui prélèverait 25\$ s'il voulait changer d'établissement. Je ne vois pas comment vous pouvez prétendre qu'il y avait eu entente expresse parce que la personne a tout fait pour savoir ce qu'on lui demanderait de payer.

**M. Buckrell:** Permettez-moi de répondre. Au cours des dix dernières années, ces frais étaient de 10\$. Ils sont passés à 25\$ en 1987. En juin 1987, un avis informant les clients de cette modification a été joint aux relevés semi-annuels qui sont adressés à ces déposants. Je suis désolé, mais ils en ont été avisés.

Cette très forte augmentation—et il faut reconnaître qu'elle s'étend sur une période de dix ans—est dire en

[Texte]

some of the requirements put on us by government in the reporting procedures we had to do.

**Mr. McCrossan:** Filling out 60.(j) transfers.

**Mr. Buckrell:** That is right. That was the rationale for it. But there was notice: that is the point I make.

**Mr. McCrossan:** I guess the point I am trying to make is I can understand your notifying him that if he renews his deposit, from then on there will be a charge. But when a person has a locked-in certificate and he or she cannot get the money out, and then you come along midway through and say, by the way, at the time your money becomes accessible to you there will be a higher fee, and we have notified you in advance. . . I cannot see how you can argue there was any sort of meeting of the minds when a person inquired beforehand to find out what the terms and conditions were. There is no service. They deposit their money. They take some care to find out what the terms and conditions are. Then in effect there is a net reduction in interest rate to that person if they wish just plain to get their money out at the time it is completed.

**Mr. Buckrell:** They do sign an agreement, and it has the same kinds of wording in there. It covers the amount of the withdrawal fee, the subject-to-change clause, and the notice clause; and notice was provided.

**Mr. McCrossan:** Let me reduce this to the absurd for a second. Are you arguing that with a \$1,000 deposit you could come along and introduce a \$500 annual administration fee—there is no annual administration fee right now—and the express agreement would allow you to say, we have the right to levy any fee we want, so we could just come along and impose a \$500 annual administration fee?

**Mr. Buckrell:** How long would we be in business?

**Mr. McCrossan:** I am not taking that point as the practical point. Are you arguing you have the legal right to do that under section 201?

It seems to me that is the crux of these hearings. If you are arguing you have the legal right to do it, then something is very wrong with section 201 and its regulation. If you are arguing you do not have the legal right to do it, then I want to know what differentiates that from coming along and imposing some other charge that was unknown, such as the minimum monthly charge for accounts under \$200. I do not think you could logically or legally argue you could come along and impose a \$500 annual maintenance fee, nor, practically, could you stay in business if you did it.

[Traduction]

partie aux exigences que le gouvernement nous a imposées puisque nous devons dorénavant fournir certains renseignements.

**M. McCrossan:** Oui, remplir les formules de virement en vertu de l'alinéa 60.j).

**M. Buckrell:** C'est juste. C'est ce qui a motivé cette augmentation. Mais les gens en ont bel et bien été avisés. J'insiste là-dessus.

**M. McCrossan:** Je peux comprendre que vous l'avisiez qu'il y aura alors des frais s'il renouvelle son dépôt. Mais lorsqu'une personne a un certificat de placement non encaissable, et qu'elle ne peut retirer son argent, et que tout à coup bien avant la date d'échéance, vous lui dites qu'au moment où elle pourra retirer son argent, il y aura des frais, et que vous l'en avez averti à l'avance. . . Je ne vois pas comment vous pouvez prétendre qu'il y avait eu concordance de vues quand une personne s'était informée au préalable des conditions. Aucun service n'est rendu. Les clients déposent leur argent, c'est tout. Ils prennent la peine de s'informer des conditions. Puis, lorsqu'une personne veut tout simplement retirer son argent lorsque son dépôt arrive à échéance, elle perd de l'intérêt.

**M. Buckrell:** Mais les clients signent une entente, et la formulation est claire. Les frais de retrait, les possibilités de modification et la modalité relative aux avis y sont clairement énoncés; et en l'espèce, le client en question a été avisé.

**M. McCrossan:** Permettez-moi d'exagérer un peu, si vous le voulez bien. Sur un dépôt de 1,000\$, vous pourriez tout à coup prélever des frais d'administration annuels de 500\$—il n'y en a pas à l'heure actuelle—et l'entente expresse vous permettrait de dire que vous avez le droit de prélever les frais que vous voulez, et que vous avez donc décidé d'imposer des frais annuels d'administration de 500\$?

**M. Buckrell:** Il ne faudrait pas attendre longtemps avant que nous ne soyons obligés de fermer nos portes.

**M. McCrossan:** Non, ce n'est pas de cela qu'il s'agit. Vous dites que l'article 201 vous le permettrait?

C'est précisément sur cette question que portent toutes ces audiences. Si vous pensez que l'article 201 vous le permettrait, il y a quelque chose qui ne va vraiment pas à propos de cet article et des règlements qui s'y rattachent. Si ce n'est pas le cas, je voudrais alors savoir ce qui différencie cette tactique de celle qui consisterait à imposer des frais qui n'existaient pas auparavant, comme les frais minima mensuels prélevés sur les comptes dont le solde est inférieur à 200\$. Je ne pense pas que vous puissiez justifier, sur le plan de la logique même ou sur le plan juridique, le prélèvement de frais annuels de 500\$ pas plus que vous ne pourriez poursuivre très longtemps vos activités, si vous le faisiez.

[Text]

But what we are talking about is what on earth does this mean? Does this mean there is no consumer protection whatsoever; in fact, the person has less protection by virtue of having section 201 in than if there were no section 201 and they had to rely on common law remedies? Under common law remedies to an agreement, I would argue, you could not do these things. Are you saying the consumer's position is weaker because of a section in the law that is trying to protect the consumer's rights? Is that your interpretation of the law?

**Mr. Burnett:** I would say that under the current law and the terms of the agreement he signs, yes, that term could be imposed. But it is critical to the whole exercise that the customer must be notified. He must be notified.

**Mr. McCrossan:** What constitutes notice? Is notice finding out when you take in your bank book after the fact? "Notified", if it does not have to happen in advance. . . You can argue a person is always notified of it when they find out about it; and until they find out about it, they do not have to be notified. That is making a case about notification that just means the Bank Act means nothing at all.

**Mr. Cleghorn:** Mr. McCrossan, there have been rare cases where individuals have been able to demonstrate, because of illness or whatever, that they did not feel they had been properly notified. In cases like that we have deferred the charge during that period. I think we have been reasonable. Many of these cases have been brought to our attention.

**Mrs. Collins:** Could I use another example? You mentioned earlier you do not charge to use your automated machines, which is great. But some banks charge after a certain number of transactions. Are you saying you could introduce a charge—maybe it is only 50¢—and you could just introduce that as a new charge now, and that would be it? Basically, I guess the person would get a statement in the mail saying, okay, now you are paying 50¢.

• 1655

**Mr. Cleghorn:** Once a year it would be included in our review of charges.

**The Chairman:** That is only because of your new once-a-year program.

**Mr. Cleghorn:** Yes. Look what I am saying here is not that the current regulations cannot be improved upon—quite the contrary, we think they can be improved upon.

**Mr. McCrossan:** No, but what you are saying is that the consumers position is worse, by virtue of the current regulation, than the remedies under common law.

**Mr. Buckrell:** Current regulations do define notice, posted notice, and it is the adequacy of that posted notice from a practical point of view that has to be addressed.

[Translation]

Mais qu'est-ce que tout cela signifie? Cela veut-il dire que le public n'est pas protégé; en réalité, il serait mieux protégé si l'article 201 n'existait pas, et s'il devait avoir recours aux tribunaux. Si c'était le cas, vous ne pourriez pas faire ce genre de chose. Selon vous, les consommateurs sont-ils défavorisés à cause d'un article de la loi qui a précisément pour objet de protéger leurs intérêts? Est-ce ainsi que vous interprétez la loi?

**M. Burnett:** En vertu de la loi actuelle et de l'entente qu'ils signent, je dirais que oui, cette condition pourrait être imposée. Mais ce qui importe, dans tout cet exercice, c'est que le consommateur soit informé. Il doit en être avisé.

**M. McCrossan:** Mais qu'est-ce qu'un avis? Est-ce lorsqu'on constate après coup dans son livret que des frais ont été prélevés? On peut toujours prétendre qu'une personne a été avisée lorsqu'elle constate que des frais ont été prélevés; et que tant qu'elle ne l'avait pas constaté, elle n'avait pas à en être avisée. Cela signifierait tout simplement que la Loi sur les banques ne veut rien dire du tout.

**M. Cleghorn:** Monsieur McCrossan, il est arrivé à de rares occasions que des personnes aient pu prouver qu'elles n'avaient pas été informées, pour des raisons de maladie ou pour d'autres raisons. Quand cela s'est produit, nous avons éliminé les frais pour cette période. Je pense que nous nous sommes montrés raisonnables. Un grand nombre de cas de ce genre ont été portés à notre attention.

**Mme Collins:** Pourrais-je utiliser un autre exemple? Vous nous avez dit plus tôt que vous n'imposiez pas de frais pour l'utilisation de vos guichets automatiques, ce qui est très bien. Mais certaines banques le font après un certain nombre d'opérations. Vous pourriez donc commencer à imposer des frais—peut-être seulement 50¢—sans autre forme de procès? Si je comprends bien, je suppose que les clients recevraient alors un avis les informant qu'ils paieront dorénavant 50¢.

**M. Cleghorn:** Cela ferait partie de notre révision annuelle des frais.

**Le président:** Oui, mais seulement en raison de votre nouveau programme de révision annuel.

**M. Cleghorn:** Oui. Je ne dis pas que l'on ne peut pas améliorer les règlements actuels—au contraire—nous croyons qu'on pourrait les améliorer.

**M. McCrossan:** Non, mais vous dites qu'en vertu des règlements actuels, la situation des consommateurs est moins bonne que s'ils s'en remettaient aux tribunaux.

**M. Buckrell:** Les règlements actuels définissent les avis, les avis affichés, et il faut maintenant se demander si ces avis suffisent.

[Texte]

**Mr. Minaker:** Mr. Cleghorn, in your policy statement of once-a-year price increases, you have selected November 1. Would you think that each bank or each trust company could select its own anniversary date if the government comes down with the regulation that you can increase your service costs only once a calendar year, or do you think that should be uniform?

**Mr. Cleghorn:** We have selected November 1 because it is the beginning of the new fiscal year. Our year end—for all banks for that matter—is the end of October. I think that how this is announced, the timing of the announcement, leaves something to the discretion of the individual financial institution, maybe part of a marketing program. I mean, I am not sure that everybody should adhere to one specific date.

I think there is something here in terms of market-product differentiation as well as service differentiation—one institution trying to show, perhaps, that it is offering something different or better than others. It is possible that others may use a November 1 date, but I am not sure that needs to be legislated.

**Mr. Minaker:** When the Consumer Association of Canada was in here, one of their recommendations was that it be once a year but on a certain date. Everybody had to do it the same day.

What I was concerned about is it is not unlike what we have in Manitoba called rent control. You can have an increase in rent once a year based on certain rules and regulations and it seems to become a formality. Whether there is competition for the suite or not, people automatically put on the increase because they have the right to do it.

I am just wondering if that would maybe happen in the banking industry or in the financial institutions. If you knew you could increase the rate once a year there seems to be a trend that would happen rather than, say, a reduction. Could you see something like that coming into place if it was all on one date rather than spaced at different times of the year for different institutions?

**Dr. Neufeld:** Mr. Chairman, I wonder if I could respond to that. I think perhaps one would wish to reflect very carefully before legislating rigid rules, because the system is undergoing very great change and there is need for flexibility. I do not think in the western world there is any system that is going in the direction of rigid pricing.

Whether it is all on one day or the requirement of pricing I think what we have here is a system that is exceedingly competitive. At the level of personal banking, I do not know of any system in the western world that is as competitive and efficient as our own system.

I think one has to ask oneself why that did happen. Let us not put obstacles in the way of that continuing to

[Traduction]

**M. Minaker:** Monsieur Cleghorn, dans votre énoncé de politique au sujet des augmentations de prix annuelles, vous avez retenu le 1<sup>er</sup> novembre. Si le gouvernement décrétait que les frais d'administration ne peuvent être augmentés qu'une fois par an, pensez-vous que chaque banque ou chaque compagnie de fiducie pourrait choisir à son gré une date quelconque, ou pensez-vous plutôt qu'elle devrait être la même pour toutes?

**M. Cleghorn:** Nous avons choisi le 1<sup>er</sup> novembre parce que c'est le début du nouvel exercice. L'exercice financier de toutes les banques se termine à la fin octobre. On pourrait peut-être laisser à la discrétion de chaque institution financière le soin et le moment de l'annoncer dans le cadre de son programme de commercialisation. Je ne suis pas persuadé qu'elles devraient toutes annoncer leurs frais à la même date.

Il y a peut-être là certaines différences qui interviennent d'une institution à l'autre au sujet de leurs produits et de leurs services—une institution pourrait vouloir montrer qu'elle offre quelque chose de différent ou quelque chose de meilleur que les autres. Il pourrait arriver que d'autres institutions optent aussi pour le 1<sup>er</sup> novembre, mais je ne suis pas convaincu qu'il faille imposer de date.

**M. Minaker:** Les représentants de l'Association des consommateurs du Canada recommandent que ce soit une fois par an, mais à une date précise; que ce soit à la même date pour toutes les institutions.

Ce qui m'inquiète, c'est que cette formule ressemble passablement au contrôle des loyers que nous avons au Manitoba. Au Manitoba, on peut augmenter ces loyers une fois par année, selon certaines conditions, et il semble que cette pratique devienne une formalité. Qu'il y ait concurrence ou non, le loyer est automatiquement relevé parce qu'on a le droit de le faire.

Je me demande si ce ne serait pas aussi le cas dans le secteur des banques ou des institutions financières. Sachant que l'on peut augmenter les taux une fois l'an, on a tendance à le faire plutôt qu'à les réduire. Si les modifications devaient toutes être annoncées à la même date, plutôt que réparties sur l'année, cela pourrait-il se produire, selon vous?

**M. Neufeld:** Monsieur le président, permettez-moi de répondre à cela. Il faudrait peut-être y penser à deux fois avant d'adopter des règles rigides, parce que le système vit à l'heure actuelle une très importante transformation, et l'on a besoin de souplesse. Je ne pense pas que les pays accidentaux s'orientent vers une politique de prix rigide à l'heure actuelle.

Qu'il faille annoncer les modifications le même jour ou satisfaire à l'exigence relative au prix, je pense que notre système est extrêmement compétitif. En ce qui a trait aux services bancaires offerts aux particuliers, je pense qu'il n'y a pas de système plus compétitif et plus efficace que le nôtre dans le monde occidental.

Il faut se demander pourquoi il en est ainsi. Faisons en sorte que cela puisse continuer. La principale raison de

[Text]

happen. I think the reason it is happening is that there is flexibility. There is room, as Mr. Cleghorn has said, for someone in the simple marketing sense to say they are announcing that and they are not all going to wait for one date that has been decided by government through regulations or legislation.

I think there is need rather to encourage more of the view that an informed customer is the best customer. An informed customer leads to the best kind of market. We happen to feel that informing the customer the way we do it is a good way for us—once a year, certainty for our employees and for our customers. But that is not to say that some of our competitors might not come up with an approach that is just as good as ours, and different.

• 1700

**The Chairman:** With that commercial, I am going to cut you off.

We are going to have an adjournment for five minutes, and then our next witness is the Canadian Co-operative Credit Society.

• 1701

[Translation]

cet état de choses me semble être la souplesse. Comme le disait M. Cleghorn, on peut permettre aux institutions d'annoncer ce qu'elles veulent, et de ne pas attendre une date fixée par le gouvernement au moyen de règlements ou d'une loi.

On doit davantage favoriser l'idée qu'un client informé est un meilleur client. Un client informé est le gage d'un meilleur marché. Nous pensons qu'informer le client comme nous le faisons est une bonne façon de le faire—une fois par année—en tout cas, sûrement pour nos employés et pour nos clients. Mais cela ne veut pas dire que certains de nos concurrents ne peuvent pas adopter une formule tout aussi bonne que la nôtre, et différente en même temps.

**Le président:** Et sur ce, je vais devoir vous interrompre.

Nous allons faire une pause de cinq minutes, et nous recevrons ensuite les représentants de la Société canadienne du crédit coopératif.

• 1706

**The Chairman:** Order, please.

We are continuing our hearings under Standing Order 96.(2) dealing with bank service charges. Our witnesses for this part of the hearing are Jonathan Guss, Vice-President, Corporate Affairs and General Counsel of the Canadian Co-operative Credit Society; Ralph Beslin, Manager of Communications; Warren Hanstead, Manager of the National Defence Credit Union; and Bernie Eisener, President of the National Defence Credit Union.

Welcome, and thank you for coming.

I appreciate that the federal government does not directly regulate credit unions, though we do have something to say about the Canadian Co-operative Credit Society, which gives us a handle on this issue.

Mr. Guss, are you making the presentation?

**Mr. Jonathan Guss (Vice-President, Corporate Affairs and General Counsel, Canadian Cooperative Credit Society):** Yes, Mr. Chairman.

Just a word on your introductions. While I am making the presentation, I should point out that Warren Hanstead is also on the board of the Canadian Co-operative Credit Society and is Chairman of the Board of the Ontario Central. Bernie Eisener is his chairman at the local level, chairman of a local credit union. In our inverted-pyramid structure these people therefore take precedence over me

**Le président:** Reprenons nos travaux.

Nous poursuivons nos audiences en vertu de l'article 96.(2) du Règlement ayant trait aux frais d'administration bancaires. Nous accueillons maintenant M. Jonathan Guss, vice-président, secteur des entreprises et conseiller général de la Société canadienne du crédit coopératif; M. Ralph Beslin, directeur des communications; M. Warren Hanstead, directeur de la Caisse d'économie de la Défense nationale et M. Bernie Eisener, président de la Caisse d'économie de la Défense nationale.

Messieurs, bonne après-midi et merci d'être venus.

Je sais que le gouvernement fédéral ne réglemente pas directement les coopératives de crédit, même si nous avons notre mot à dire au sujet de la Société canadienne du crédit coopératif.

Monsieur Guss, est-ce vous qui allez nous présenter votre exposé?

**M. Jonathan Guss (vice-président, secteur des entreprises et conseiller général, Société canadienne du crédit coopératif):** Oui, monsieur le président.

Pour compléter un peu l'introduction que vous avez faite... Bien que ce soit moi qui présente notre exposé, je devrais préciser que Warren Hanstead siège aussi au conseil de la Société canadienne du crédit coopératif, et qu'il est en même temps président du conseil du Centre de l'Ontario. Bernie Eisener est l'un de ses présidents au niveau local. Il est président d'une coopérative de crédit

[Texte]

and are very much more senior, but they have agreed to let me speak first.

**The Chairman:** I do not know whether that is good or bad.

**Mr. Guss:** From my point of view it is wonderful. From your point of view, of course, I will not say.

I have brought them today more as evidence than as the lead spokesmen, in the sense that I think we should let you question us but we thought it was important not just to be here as an abstract association but also to bring you an actual credit union manager who can answer questions about how we set fees and what our fees are and how we communicate about them. From that point of view, Warren's presence is more important here as a manager than as a board member of CCCS.

Of course we are pleased to be here. When we heard about the hearings we were not certain that we would make an appearance, but when we received the invitation we were delighted to come. We thought carefully about whether we had something to say on this issue and decided that we did have a positive story to tell.

• 1710

Overall, the research we have done has persuaded us that service fees charged by the 1,500 local credit unions are fair and reasonable and that they go to great pains to have full disclosure of what the fees are and full disclosure of the changes in fees.

I think what we would like to know from the committee is whether you have complaints about credit union fees, or credit union disclosure of fees. Have any of you received such a complaint?

We have received plenty of complaints, but the issue for us is whether you have received complaints that we have not dealt with. While we may go into those later, we would like to know now, if you have them.

**The Chairman:** Let us put it this way, you are not high on the complaint list.

**Mr. Guss:** Good. Thank you, Mr. Chairman.

I think you are familiar with the structure of the system, and I have already referred to it as an inverted pyramid. It is not top-down: CCCS does not tell the 1,500 credit unions what to charge or how to disclose charges. As you know the credit unions and their centrals own us, and they run us. The boards are local, and when they receive complaints, they deal with them.

[Traduction]

local. Dans notre structure pyramidale inversée, ces personnes sont donc plus haut placées que moi, et ont beaucoup plus d'expérience, mais elles ont accepté de me laisser parler en premier.

**Le président:** Je ne sais pas si c'est une bonne chose ou non.

**M. Guss:** Pour moi, c'est fantastique. Mais pour vous, évidemment, je ne sais pas.

Je leur ai demandé de m'accompagner aujourd'hui davantage pour vous présenter la réalité que pour nous représenter. Nous avons pensé que nous devrions vous laisser nous poser des questions, mais nous avons aussi pensé qu'il était important de ne pas témoigner dans l'abstrait, mais vous donner l'occasion de rencontrer un véritable directeur de coopérative de crédit, qui peut répondre à vos questions à propos de la façon dont nous établissons nos frais et dont nous en informons nos membres. À cet égard, la présence de Warren aujourd'hui, en tant que directeur est plus importante que sa présence en tant que membre du conseil de la SCCC.

Nous sommes évidemment heureux de vous rencontrer aujourd'hui. Quand nous avons entendu dire qu'il y aurait des audiences, nous ne savions pas si nous allions venir y témoigner, mais quand nous avons reçu votre invitation, nous l'avons acceptée avec joie. Nous nous sommes demandés si nous avions quelque chose à dire sur ce sujet, et nous avons finalement décidé que nous avions des choses positives à raconter.

Dans l'ensemble, nos recherche nous ont convaincus que les frais d'administration que prélèvent les 1,500 coopératives de crédit locales sont justes et raisonnables, et que les coopératives de crédit font vraiment tout ce qu'elles peuvent pour que les frais et les modifications apportées à ces frais soient connus de tous.

Nous voudrions savoir si vous avez reçu des plaintes au sujet des frais prélevés par les coopératives de crédit ou de la façon dont elles en informent leurs clients. L'un de vous a-t-il reçu des plaintes à cet égard?

Nous en avons reçu beaucoup de notre côté, mais ce qui nous intéresse, c'est de savoir si vous avez reçu des plaintes que nous n'aurions pas réglées. Bien que nous pourrions en reparler plus tard, nous voudrions savoir dès maintenant si vous en avez reçu.

**Le président:** Disons que vous n'êtes pas parmi les plus visés.

**M. Guss:** Bien. Merci, monsieur le président.

Je pense que vous connaissez tous la structure de notre système, et j'ai déjà dit qu'il s'agissait d'une pyramide inversée. La SCCC ne dicte pas aux 1,500 coopératives de crédit les frais à imposer ou la façon de les divulguer. Comme vous le savez, les coopératives de crédit et leurs centrales sont nos patrons. Elles ont leur conseil au niveau local, et lorsqu'elles reçoivent des plaintes, elles les règlent.

## [Text]

One of the things Warren or Bernie may put on the table later is that they have a complaint box, a "Tell Us" box at their credit union. When people put complaints in that, it does not go to management. The complaints their credit union receives go straight to the board of directors. It is a way of being certain that other members, other users of the services of that credit union, that is, board members, deal with those complaints, and not management.

As I was saying, we do not direct from the top down, but we do have policies that are national in scope, and we suggest them to the local credit unions. We have a couple of publications at CCCS that we use for that. The one I am leaving with your clerk today is called *Competition Quarterly*. A number of things I am referring to we will leave with the clerk, and you can determine whether you want to copy them in the record.

The November 30 number of *Competition Quarterly*, which was written in October before the "bruhaha" on this issue, says the following:

For credit unions in 1988 fairness must be the rule where service charges are concerned. All credit unions should face the issues squarely now and establish pricing policies that take into account member satisfaction and the credit union's own financial operations. A fair pricing policy that is communicated well to the membership will pay off in the long run.

This policy statement on the question of fairness of services we have sent to everybody.

On the question of disclosure, I will go back to the November 1986 issue of *Competition Quarterly* of CCCS, which I will also leave with you. The basic message is that it is time to simplify our account; that, not surprisingly, consumers are confused, and consumer groups are complaining; that the jumble of accounts in many ways is the financial institution's response to a confusing and highly competitive marketplace; that it looks as though the time has come for all institutions, including credit unions, to make sure that consumers, members, understand their account offerings, and that credit unions may want to consider account consolidation and simplification in the months ahead.

So, we have been taking this tack, not just beginning in November 1986, but there is some hard evidence that we have been pushing it for a long time.

We always take our opportunity before your committee to push credit union principles, and I will for a moment. We have a statement of commitment to service. Credit union operating principles are basically a commitment to service, and I will put this on the record as well. Obviously among the operating principles and the

## [Translation]

L'une des choses dont vous parleront peut-être tout à l'heure Warren ou Bernie, c'est qu'ils ont dans leurs succursales une boîte à plaintes, une boîte à suggestions, si vous voulez. Les plaintes que l'on retrouve dans cette boîte ne vont pas chez le directeur, mais directement au conseil d'administration. C'est une façon de s'assurer que d'autres membres, d'autres utilisateurs des services de crédit, c'est-à-dire des membres du conseil, s'occupent de ces plaintes, et non pas la direction.

Comme je le disais, les directives ne vont pas du haut de l'échelle vers le bas, mais nous proposons des plans d'actions d'envergure nationale aux coopératives de crédit locales. À la SCCC, nous publions deux revues à cette fin. Celle que j'ai remise à votre greffier aujourd'hui s'intitule *Competition Quarterly*. Je remettrai les bulletins que je citerai aujourd'hui au greffier, et vous serez libres de les reproduire ou non dans le procès-verbal.

Dans le numéro du 30 novembre du *Competition Quarterly*, qui a été préparé en octobre, avant que cette affaire n'éclate, nous disions:

En 1988, les coopératives de crédit devront prélever des frais d'administration jugés équitables. Toutes les coopératives de crédit devraient se pencher sur la question dès maintenant et établir un plan d'action en matière de tarification qui tienne compte de la satisfaction des membres et de la gestion de la coopérative. Un plan d'action équitable, et dont nos membres seront informés, rapportera des dividendes à long terme.

Tous ont reçu cet énoncé de principes.

Pour ce qui est de la divulgation, je vous reporterai au numéro de novembre 1986 du *Competition Quarterly*, que je vous remettrai aussi. Le message qui se dégage est que le moment est venu de simplifier nos comptes; qu'il n'est pas étonnant de constater que les clients ne savent plus à quoi s'en tenir et que des groupes de consommateurs se plaignent; que la très grande diversité des comptes qui sont offerts traduit en quelque sorte la réaction de l'institution financière à la confusion du marché et à son extrême compétitivité, concurrentiel; qu'il est temps que toutes les institutions, y compris les coopératives de crédit, s'assurent que les consommateurs, les membres, comprennent ce que leur offre leurs comptes, et que les coopératives de crédit envisagent de regrouper et de simplifier les comptes qu'elles offrent dans les mois à venir.

C'est donc une tâche que nous avons entreprise, depuis un certain temps, et pas seulement depuis novembre 1986, car il y a des preuves que nous le faisons depuis longtemps.

Quand nous comparaissons devant votre comité, nous ne ratons jamais l'occasion de faire valoir les principes qui régissent les coopératives de crédit, et je vais le faire encore une fois. C'est le service qui prime avant tout. C'est là la principale vocation des coopératives de crédit, et je tiens à ce que ce soit consigné au procès-verbal.

[Texte]

commitment to service is building a financial base, being profitable so that we can build that financial base, but the main one I want to draw your attention to is the services item in that statement: "Credit unions provide members with services designed to help them improve their economic well-being".

• 1715

We have therefore tried to put our services together in such a way that they are manageable by the member and help him or her cope with the market, to understand and to be able to make well-informed choices. Most credit unions, if not all, have an education committee. They run programs of all kinds to ensure that people understand the services, whether it is RRSPs or chequing accounts, to the more sophisticated RRIFs and that kind of product.

I think I have used up my five minutes, but I am going to go on for another five. I will be done quickly.

Also on that score it is not enough, I think, to show you that CCCS has adopted this. Most credit unions in Canada have also adopted that, and I am leaving in evidence a newsletter from a credit union in London, Ontario, St. Willibrords, an excellent credit union. Their number one objective is service to members. It is "to provide quality services at favourable terms, to build lasting relationships with our members through respect for their dignity and self-worth".

All I am saying over and over is: we put a lot of emphasis on ensuring that services are fair and reasonable and that they are priced or put in terms for the members' benefit to the extent that we can.

On the control of the credit union, I have already pointed out that frequently it is set up so that complaints go to the board. Control rests with the members, it rests with committees, and the boards are made up of members. So when there are complaints, even if you go to management and you are not satisfied, it is easy to get to the board. The board is local, it is always there, it is always responsive.

On return of surplus, I am mentioning return of surplus to members simply because it is another way of reducing fees. Yes, we charge fees. In our brief it is the first thing I talk about. But there are a number of things we do to try to reduce them, and one of them is that when we are profitable, credit unions pay either a dividend on share capital or they refund to people part of the fees they have paid, or part of the interest they have paid.

[Traduction]

Évidemment, nos principes d'exploitation et notre engagement envers les services offerts nous poussent à établir une base financière solide, et nos opérations doivent être rentables pour que nous puissions l'étoffer, mais le principal élément sur lequel je veux attirer votre attention est celui qui a trait aux services: «Les coopératives de crédit offrent à leurs membres des services qui ont pour but de les aider à améliorer leur situation économique».

Nous avons donc tenté d'organiser nos services de manière à ce qu'ils soient pratiques et qu'ils aident nos membres à faire face au marché, à comprendre et à pouvoir prendre des décisions en toute connaissance de cause. La plupart des coopératives de crédit, sinon toutes, ont un comité de vulgarisation. Elles offrent des tas de programmes pour faire en sorte que leurs clients comprennent les services, des REÉR et des comptes-chèque, aux instruments plus élaborés comme les FERR, et les produits de ce genre.

Je pense avoir épuisé les cinq minutes qui m'étaient accordées, mais je vais continuer pendant cinq autres minutes. Ce ne sera pas long.

À cet égard, je ne pense pas qu'il suffise de démontrer que la SCCC a adopté ce principe. La plupart des coopératives de crédit au Canada l'ont aussi adopté et, en guise de preuve, je vous laisse un communiqué d'une coopérative de crédit de London, en Ontario, St-Willibrords, une excellente coopérative de crédit. Son premier objectif est le service qu'elle offre à ses membres: «Offrir des services de qualité à des conditions favorables, afin d'établir des relations durables avec nos membres par le respect de leur dignité et de leur valeur personnelle».

Tout ce que je veux vous dire et vous répéter, c'est que nous faisons beaucoup d'efforts pour faire en sorte que les services que nous offrons soient justes et raisonnables, et que leurs prix soient aussi avantageux que possible pour nos membres.

Pour ce qui est du contrôle de la coopérative de crédit, j'ai déjà fait remarquer qu'il est souvent organisé de façon à ce que les plaintes parviennent directement au conseil d'administration. Le contrôle est entre les mains des membres, par le biais de comités, et les conseils sont composés de membres. Ainsi, quand des plaintes sont formulées, même si l'on s'adresse à la direction et qu'on est pas satisfait, on peut facilement avoir accès au conseil. Le conseil est local, il est toujours là, il répond toujours aux demandes qui lui sont adressées.

Pour ce qui est de l'excédent, je mentionnerai que l'excédent est remis aux membres parce que c'est une autre façon de réduire les frais. Oui, nous prélevons des frais. Dans notre mémoire, c'est la première question que j'aborde. Mais nous essayons de les réduire, et l'une d'elles consiste, lorsque nous faisons des bénéfices, à verser des dividendes ou rembourser en partie les frais ou les intérêts payés.

## [Text]

I do have some anecdotal evidence. I heard The Royal Bank putting in anecdotal evidence and I think perhaps we are entitled to as well.

**The Chairman:** One anecdote!

**Mr. Guss:** Okay, I will tell you one. It is about me, of course.

I had an account here in Ottawa at the Ottawa Community Credit Union and moved to Toronto. I had \$5 in my share account and \$18 in my savings account. I have not done a thing with that account for five years. I now have \$85.05, period. It has been inactive, nobody has taken any money out, and it has increased.

Finally, on the question of communication, I have already mentioned the education committees in credit unions, the importance of informing credit unions, but I have not done a thing with that account for five years. I have an annual report from Shaunavon Credit Union in Saskatchewan, which I will also leave in evidence. This is the 1987 annual report and in the report they have dealt with service charges. It has gone to every member. Coming out of a small town, a credit union with \$65 million in assets, is an eloquent explanation of the introduction of service charges:

Over the past few years Shaunavon Credit Union, like other financial institutions, has experienced a steady narrowing of the margin spread between the interest earned on loans and interest paid on deposits, while operating costs continue to rise. Unlike other financial institutions, we were able to resist the implementation of user-pay fees or service charges for several years. However, the narrowing margins have been an ever-increasing concern for your board of directors. The decision by your board on October 26, 1987, to finally implement service charges was not made lightly, and only after serious consideration of the long-term effect the board decided this would be in the best interest of the Shaunavon Credit Union Limited and its members.

• 1720

The effective date for service charges to begin was January 1, 1988. So it is a good credit union in a small town, large for the place, 65 million. They finally introduced them just now, and with great soul-searching beforehand.

I also have a newsletter, the *Ottawa Community Credit Union Times*. It goes out quarterly. Most credit unions have a quarterly newsletter, some more frequently, some less, but generally quarterly. These are very common. It advises people there are changes in fees, and it refers to a flyer, which is then set out. The September 1987 flyer from Ottawa Community Credit Union sets out all their

## [Translation]

J'ai aussi quelques histoires à vous raconter. Les représentants de la Banque Royale l'ont fait, et je pense que nous pouvons nous aussi nous le permettre.

**Le président:** Une seule!

**M. Guss:** Très bien, je vais vous en raconter une. C'est à moi qu'elle est arrivé, bien entendu.

J'avais un compte ici, à Ottawa, à la Caisse d'économie de la communauté d'Ottawa et j'ai déménagé à Toronto. J'avais 5 dollars dans le compte de ma part sociale, et 18 dollars dans mon compte d'épargne. Je n'y ai pas touché pendant cinq ans. Le solde est aujourd'hui de 85.05\$. Mon compte était inactif, personne n'a prélevé d'argent, et il a fait des petits.

Enfin, en ce qui a trait à la communication, j'ai déjà dit qu'il existait des comités de vulgarisation au sein des coopératives de crédit et j'ai parlé de l'importance que revêtait l'information pour les coopératives de crédit, mais j'ai ici le rapport annuel de la coopérative de crédit Shaunavon, en Saskatchewan, que je vais aussi vous laisser. Il s'agit du rapport annuel de 1987 où l'on traite, entre autres, des frais d'administration. Tous les membres en ont reçu un exemplaire. Voici une explication éloquent de l'introduction de frais d'administration provenant d'une coopérative de crédit d'une petite localité ayant à son actif 65 millions de dollars:

Au cours des quelques dernières années, la coopérative de crédit Shaunavon, comme d'autres institutions financières, a vu constamment se rétrécir la marge bénéficiaire entre les intérêts perçus sur les prêts et les intérêts versés sur les dépôts, tandis que ses frais d'exploitation ne cessaient d'augmenter. Contrairement à d'autres institutions financières, nous avons pu retarder de plusieurs années l'introduction des frais d'administration. Toutefois, le rétrécissement des marges bénéficiaires est une préoccupation constante pour le conseil d'administration de votre coopérative. La décision de votre conseil, le 26 octobre 1987, d'imposer des frais d'administration n'a pas été prise à la légère, et ce n'est qu'après avoir mûrement réfléchi aux effets à long terme de cette mesure que le conseil a décidé qu'elle profiterait à la Coopérative de crédit de Shaunavon et à ses membres.

La date d'entrée en vigueur des frais d'administration était le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Il s'agit donc d'une bonne coopérative de crédit assez importante pour une petite ville, avec un actif de 65 millions de dollars. Les frais d'administration viennent tout juste d'être introduits, mais après mûre réflexion.

J'ai également un bulletin, qui s'intitule *Ottawa Community Credit Union Times*, dont la publication est trimestrielle. La plupart des coopératives de crédit publient un bulletin trimestriel, mais la fréquence de publication peut varier. Le plus souvent, toutefois, le bulletin sort tous les trois mois. Le bulletin prévient la clientèle des modifications apportées aux frais

[Texte]

fees. It is available there, but they have sent it out to all their members. They have taken great pains and great expense to ensure everybody is well informed. I am going to leave these in evidence as well.

As I said earlier, my best evidence is probably the people I have brought with me. Warren Hanstead will tell you a bit about their communications. Then he will handle some of the questions, so we can get into detail.

**Mr. Warren Hanstead (Canadian Co-operative Credit Society):** Mr. Chairman, I have taken the liberty of bringing four documents with me, representing the type of communication we have with our members.

Just for information purposes, we are a \$50 million credit union dedicated to serving people in the armed forces. We serve not only the high-ranking people in the Ottawa area, but we have branches at the bases at Kingston, Borden and Petawawa, which you can understand can be quite costly from a communications problem.

What we do is on a quarterly basis. We provide our members with newsletters, with interesting facts and information relevant to them. The first newsletter I have is from December 1986. It is announcing our annual meeting. On the second page there is a notation about service charges and it reads:

The amount charged for various services provided by your credit union increased effective January 1, 1987. This included safety deposit boxes, which have not been increased since 1979. Details on the new rates are available at all branches.

To support that, this other piece of orange-coloured paper, which we have at all our branches, lists all our service charges, whether it be PCA accounts, money orders, traveller cheques, and everything else. It is also available to new members as they sign up. Whenever they come into the credit union and join, or at any time we give notification of a change, we have this sheet available in the office, and we have for a number of years.

As a further example of this, we have a newsletter from March 1987, which I will leave in evidence. Two items in here are interesting. We announced that effective April 1 a member requesting a third-party official cheque will be charged \$3. The point I am trying to make is that we do advise our members of the service charges, and they are available to all members at all times.

[Traduction]

d'administration et annoncent qu'une feuille volante lui sera envoyée à cet effet. La feuille volante de septembre 1987 de la Caisse d'économie de la communauté d'Ottawa précise tous les frais. On peut la trouver sur place, mais elle a également été envoyée à tous les membres. La caisse n'a rien négligé, ni efforts ni dépenses, pour faire en sorte que tout le monde soit informé. Je vais également vous laisser ces documents en preuve.

Comme je le disais tout à l'heure, le meilleur témoignage que je puisse vous présenter se fera par l'intermédiaire des personnes que j'ai amenées avec moi. Warren Hanstead vous dira quelques mots du programme de communication et répondra ensuite à vos questions, pour plus de détails.

**M. Warren Hanstead (Société canadienne du crédit coopératif):** Monsieur le président, j'ai pris la liberté d'apporter quatre documents avec moi pour illustrer de quelle manière nous communiquons avec nos membres.

À titre d'information, notre coopérative de crédit a un actif de 50 millions de dollars et dessert spécifiquement le personnel des forces armées. Nos services s'adressent non seulement aux officiers supérieurs de la région d'Ottawa, mais nous avons également des succursales aux bases de Kingston, de Borden et de Petawawa. Vous comprendrez que dans ce cas les communications peuvent être fort coûteuses.

Nos communications sont trimestrielles. Nous envoyons un bulletin à nos membres pour leur faire part de faits intéressants et leur fournir une information pertinente. Le premier bulletin que j'ai ici date de décembre 1986. Il annonce notre assemblée générale annuelle. À la deuxième page, on peut voir une note sur les frais d'administration qui dit ceci:

Le montant des frais des divers services offerts par votre coopérative de crédit a augmenté à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1987, notamment en ce qui a trait aux coffres, dont les frais de location n'avaient pas bougé depuis 1979. Vous trouverez des détails sur les nouveaux tarifs dans toutes les succursales.

Ces détails, on peut les voir sur l'autre feuille de papier, de couleur orange, que nous avons dans toutes nos succursales et qui dresse la liste de tous les frais d'administration, que ce soit pour les compte-chèques personnels, les mandats, les chèques de voyage ou autres. Cette feuille est également remise aux nouveaux membres au moment de leur inscription. Lorsqu'ils se présentent à la coopérative de crédit pour s'inscrire, nous les prévenons de tout changement dans les tarifs. Cette feuille est toujours disponible à la succursale et cette pratique dure depuis des années.

Pour donner un autre exemple de ce programme de communication, voici un autre bulletin, datant celui-là de mars 1987, que je vous laisserai également. Deux éléments d'information y sont particulièrement intéressants. Nous annonçons qu'à compter du 1<sup>er</sup> avril, tout membre demandant un chèque officiel à un tiers se verrait imposer des frais de 3\$. L'idée de retenir de tout cela, c'est que nous

[Text]

We have another newsletter, from October 1987, which talks about the credit union, and it refers to Mr. Guss' comments. There is a thank you on the Tell Us Program, which is our way of communicating with our members and saying to them if they are really not too happy with what is happening in the credit union, they can write a note to the board of directors. Not too many people get this opportunity to deal with a board of directors, and our members have this opportunity. They in fact do not let me open it up until it goes to the board. They are saying if our members have a problem with our rates, our service charges or whatever else it may be, that avenue is open to them well.

In addition, in this particular newsletter, we have two reminders to our members: one is that due to the cost of reprocessing manual cheques, there is now a \$1 service charge on all counter cheques; to avoid this charge, they should please ensure they have an adequate supply of personalized cheques, which may be ordered at any branch.

I should also tell you that we supply the personalized cheques at no cost to the member. So what we are saying to our members is you have a free service in there. We do not charge you for the cheques, but it is more costly to process them manually. So get your free ones. Do not put us through the hassle of doing the other ones. If you do, we are going to charge you. But we also give them advanced notice of it.

Being members of the Credit Union of Central Ontario, each January we have what we call a membership fee. In our October newsletter we are reminding our members that on January 1 of whatever year it is, we will be deducting from their account the \$2.25 as a membership fee. If a person runs close to the bottom line—and when you are dealing with recruits and such, they do not necessarily have a whole pile of money in their account from time to time—this enables them to be aware that in the month of January, we are going to be deducting this amount of money, and they do not have to worry about it.

We also did a comparative chart for our members so they could tell what we are charging versus other financial institutions. This was given to them in the same particular newsletter.

Very briefly, Mr. Chairman, this is how we handled our service charges, trying to be fair and equitable to our members, as well as giving them advanced notice of them.

[Translation]

prévenons effectivement nos membres des changements apportés aux frais d'administration et que ceux-ci sont donc constamment tenus au courant de la situation.

Voici un autre bulletin, qui date d'octobre 1987, qui porte sur la coopérative de crédit et qui renvoie aux commentaires de M. Guss. Il s'agit de la boîte à suggestions ce qui vous permet de dire à nos membres que s'ils ne sont pas satisfaits des services offerts par la coopérative de crédit, ils sont invités à écrire au conseil d'administration. Toutes les banques n'offrent pas cette possibilité de traiter directement avec le conseil d'administration, mais nos membres sont invités à le faire. Personnellement, je ne peux ouvrir cette boîte que devant le conseil d'administration. Les membres qui estiment devoir se plaindre des tarifs, des frais d'administration ou de toute autre question, peuvent s'adresser directement au conseil d'administration.

Dans ce bulletin-ci, par ailleurs, nous rappelons deux faits à nos membres: nous leur disons tout d'abord qu'en raison des coûts qu'entraîne le traitement des chèques à la main, nous nous voyons dans l'obligation d'imposer désormais des frais d'un dollar pour tous les chèques-guichets. Pour éviter d'avoir à payer ces frais, les clients sont priés de se munir d'une quantité suffisante de chèques personnalisés, qu'ils peuvent commander dans toutes les succursales.

Je dois également ajouter que nous fournissons les chèques personnalisés gratuitement à nos membres. Nous insistons donc pour qu'ils profitent de ce service gratuit, car il est plus coûteux de traiter les chèques à la main. Nous leur disons d'utiliser leurs chèques personnalisés gratuits plutôt que de nous obliger à libeller des chèques au comptoir. Ainsi, les clients sont prévenus à l'avance qu'ils auront à acquitter des frais s'ils n'utilisent pas leurs chèques personnalisés.

À titre de membres de la coopérative de crédit du centre de l'Ontario, nous devons payer chaque année au mois de janvier ce que nous appelons des frais de cotisation. Dans notre bulletin d'octobre, nous rappelons à nos membres que le 1<sup>er</sup> janvier prochain une somme de 2,25\$ au titre des frais de cotisation sera déduite de leur compte. Ainsi, si le compte d'une personne se trouve pratiquement à sec—les nouveaux membres n'ont pas nécessairement beaucoup d'argent dans leurs comptes et il arrive à l'occasion que nos membres soient un peu à cours d'argent—cette personne peut se préparer à l'avance car elle sait qu'au mois de janvier une somme sera déduite de son compte.

Nous avons également établi un tableau comparatif à l'intention de nos membres pour illustrer nos frais en regard de ceux des autres institutions financières. Ce tableau était présenté dans le même bulletin dont je vous parlais.

En résumé, monsieur le président, voilà ce que nous avons fait à propos des frais d'administration; nous avons essayé d'être justes et équitables envers nos membres, et de les prévenir à l'avance.

[Texte]

[Traduction]

• 1725

**The Chairman:** Before I go, members, I will go to Mr. Owens. I do not think you represent the Caisse Populaire, do you?

**Mr. Guss:** Not today, no.

**The Chairman:** Jonathan, how many branches have the credit unions in Canada aside from them that actually actually do what you might call banking? We are treating anybody who runs bank-accounts type of thing. You can call them credit-union accounts or share accounts, whatever you want to call them, but bank accounts where you write a cheque on them and you put money in and you pay interest on the account type of thing. . . How many credit unions actually run those kinds of accounts in a bank-type atmosphere?

**Mr. Guss:** I would ask Ralph Beslin to answer.

**Mr. Ralph Beslin (Manager of Communications, Canadian Co-operative Credit Society):** There are 2,300 locations across the country of credit unions, 1,500 of them are credit unions, 800 are branch operations of those credit unions. By far the majority would operate banking in the way you are describing it. My estimate would be perhaps 500 of the smaller credit unions would not have a wide range of accounts, but a full two-thirds of them would have full-service banking.

**The Chairman:** How many belong to the Canadian Payments Association?

**Mr. Guss:** On the Canadian Payments Association CCCS is a member, and each of the eight central credit unions that are affiliated with us is a member. The credit unions themselves are not officially members of the CPA, but clear through the centrals and through us.

If your question is how many of those credit unions of the 1,500 credit unions are affiliated with the CPA through us, have I answered your question?

**The Chairman:** Well, not really. The question really is, how do the data centres run by the banks currently to clear cheques operate for and on behalf of credit unions?

**Mr. Guss:** Okay. Well, the CPA runs the clearing system now, and we are a direct clearer. CCCS is a group clearer for the whole credit-union system. Of our central organizations, B.C., Alberta, Saskatchewan, and Ontario clear through the CCCS. The only ones that clear through a bank anymore are Manitoba and the Atlantic region, and they eventually will come into our clearing group, so we do not use the bank's services for clearing anymore. We clear directly.

**Le président:** Avant de céder la parole aux députés, je vais m'adresser à M. Owens. Je ne pense pas que vous représentiez les caisses populaires, n'est-ce pas?

**M. Guss:** Pas aujourd'hui, non.

**Le président:** Jonathan, combien de succursales de coopératives de crédit existe-t-il au Canada qui se livrent à des activités de type bancaire? Nous nous intéressons à toutes les institutions qui administrent des comptes à la façon des banques. Peu importe le nom qu'on leur donne, comptes de coopérative de crédit, comptes en participation, etc., je pense aux comptes en banque qui permettent d'établir des chèques, d'effectuer des dépôts et d'obtenir de l'intérêt sur les fonds déposés. Combien de coopératives de crédit administrent ce genre de comptes à la façon des banques?

**M. Guss:** Je vais demander à Ralph Beslin de répondre à cette question.

**M. Ralph Beslin (directeur des communications, Société canadienne du crédit coopératif):** On compte 2,300 localités au Canada qui offrent des services de coopératives de crédit, soit 1,500 coopératives comme telles et 800 succursales. La grande majorité de ces établissements offrent des services bancaires du type dont vous avez parlé. Je dirais que les 500 plus petites coopératives de crédit n'assurent que des services limités, mais les autres, soit les deux tiers, offrent des services bancaires complets.

**Le président:** Combien d'entre elles font partie de l'Association canadienne des paiements?

**M. Guss:** La SCCC est membre de l'Association canadienne des paiements et chacune des huit coopératives de crédit centrales membres de notre association en font également partie. Les coopératives de crédit elles-mêmes ne sont pas officiellement membres de l'ACP mais effectuent leurs opérations de compensation auprès des centrales et auprès de notre association.

Si vous avez demandé quel est le pourcentage des 1,500 coopératives de crédit qui sont affiliées à l'ACP par notre intermédiaire, ai-je bien répondu à votre question?

**Le président:** Pas vraiment. Je voulais savoir, en réalité, dans quelle mesure les centres de données administrés par les banques pour compenser les chèques s'occupent également des coopératives de crédit?

**M. Guss:** D'accord. Disons que l'ACP se charge actuellement du système de compensation et que nous sommes nous-mêmes un centre de compensation. La SCCC est un centre collectif de compensation qui dessert l'ensemble du réseau des coopératives de crédit. Parmi nos organisations centrales, la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan et l'Ontario effectuent leurs opérations de compensation par l'intermédiaire de la SCCC. Les seules régions qui passent encore par les banques pour leurs opérations de compensation sont le Manitoba et les provinces de l'Atlantique. Tôt ou tard, cependant, ces régions se joindront à notre groupe de

[Text]

**The Chairman:** I see.

**Mr. Beslin:** Over 1,000 of those credit unions are actually clearing them through CCCS.

**Mr. de Jong:** Since when is that?

**Mr. Guss:** It would be since 1985.

**Mr. Beslin:** It started in 1982 when the CPA went up, and then we phased in the provinces over that period so that there now are four provinces clearing in that way, four of the largest provinces really.

**The Chairman:** Do you have anything, Mrs. Collins?

**Mrs. Collins:** Thank you very much. That is very interesting, the information that is presented to us, and somewhat different from what we heard before.

Are there any laws pertaining to credit unions requiring disclosure in any jurisdictions?

**Mr. Guss:** In each province there are disclosure rules, and they have been around for a long time. They were forerunners of what you find in the Bank Act regulation. In 1975 to 1980, in the period that the Bank Act revisions were being negotiated or discussed, there was a lot of discussion between the federal government and the provincial governments on how to line those up.

From my memory of it the Department of Finance and the Inspector General of Banks office, as it then was, worked reasonably hard to make the disclosure rules for the banks fairly close to what the provinces had, but I think it is fair to say that in general the provinces require a higher level of disclosure for provincially-regulated financial institutions.

**Mrs. Collins:** Which would be the toughest one in your estimation?

**Mr. Guss:** I have not reviewed them that closely that recently to say. I would not want to say.

**Mrs. Collins:** Are some of them specific about saying that disclosure must be made prior to or set a number of days or months?

**Mr. Guss:** Are you familiar with Ontario?

**Mr. Hanstead:** No, I do not know of anything that will say that. I only go by how we have operated, and I have been manager of credit unions since 1964. We have always felt that if we did not give our members fair notice it would not be the proper thing to do, so I guess we have always met the regulation, but I do not know of any specific one.

[Translation]

compensation, de sorte que nous n'aurons plus à avoir recours au service des banques. Nous assurons la compensation directement.

**Le président:** Je vois.

**M. Beslin:** Actuellement, plus de 1,000 coopératives de crédit ont conclu un accord de compensation avec la SCCC.

**M. de Jong:** Depuis quand cette situation existe-t-elle?

**M. Guss:** Depuis 1985, environ.

**M. Beslin:** Tout a commencé en 1982 au moment de la création de l'ACP, et nous y avons progressivement intégré les provinces depuis lors. Il y a maintenant quatre provinces qui effectuent leurs opérations de compensation de cette façon, quatre des plus grandes provinces, à vrai dire.

**Le président:** Désirez-vous intervenir, madame Collins?

**Mme Collins:** Merci beaucoup. L'information qui nous est présentée est extrêmement intéressante et un peu différente de ce que nous avons entendu jusqu'à présent.

Existe-t-il des lois provinciales qui obligent les coopératives de crédit à informer ses membres?

**M. Guss:** Dans chaque province, il existe des règles de divulgation, et ceci existe depuis fort longtemps. Elles sont même antérieures à celles que l'on trouve dans les règlements d'application de la Loi sur les banques. De 1975 à 1980, à l'époque où l'on débattait des modifications à apporter à la Loi sur les banques, on a assisté à de nombreuses discussions entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux sur la façon de les harmoniser.

Si mes souvenirs sont exacts, le ministère des Finances et le Bureau de l'inspecteur général des banques, tel qu'il existait à l'époque, ont déployé beaucoup d'efforts pour essayer d'harmoniser les règles de divulgation applicables aux banques avec celles en vigueur dans les provinces mais, en toute justice, je dois dire qu'à mon avis les provinces en général ont des exigences de divulgation plus strictes pour les institutions financières qu'elles régissent.

**Mme Collins:** À votre avis, quelle serait la province la plus exigeante?

**M. Guss:** Je n'ai pas examiné cette question de près récemment. Je ne pourrais donc pas vous répondre avec certitude.

**Mme Collins:** Les règles de divulgation sont-elles très précises, vont-elles jusqu'à spécifier le nombre de jours ou de mois?

**M. Guss:** Connaissez-vous la situation en Ontario?

**M. Hanstead:** Non, je ne connais pas les détails. Je connais toutefois notre mode de fonctionnement car je dirige des coopératives de crédit depuis 1964. Nous avons toujours jugé qu'il importait de prévenir nos membres dans des délais raisonnables, de sorte que nous avons toujours dû respecter les règles. Mais je n'en connais pas le détail.

[Texte]

**Mrs. Collins:** What do you interpret as fair notice?

• 1730

**Mr. Hanstead:** As much as possible, we should advise them in advance that we are going to do things, as some of our newsletters have indicated, and if something comes up that requires us to do something spontaneously, then immediately thereafter we should tell them.

**Mrs. Collins:** Has that happened?

**Mr. Hanstead:** Yes.

**Mrs. Collins:** In what example?

**Mr. Hanstead:** I have my examples and my newsletters right here. For instance, we were changing the service charges on January 1, 1987. Our statements go out monthly to all our members, particularly those with PCA accounts. We have monthly statements with the cheques attached thereto, and that statement said that the service charges went up on the first of the month and that all these service charges were available in the office to see.

**Mrs. Collins:** It did not actually list the service charges, then.

**Mr. Hanstead:** No, but they were available. If we had a specific item such as the charge for writing on an unencoded cheque, we stated specifically that the unencoded cheque would have a \$1 charge. But we did not list the whole works, and from time to time we have done comparisons.

**Mrs. Collins:** Now, do any of your customers have what we have been calling passbook accounts, where you do not ordinarily...?

**Mr. Hanstead:** We do not have any passbooks at our credit union. Our credit union has statements that go out either monthly or quarterly. All our chequing account statements go out every month, with the cancelled cheques attached thereto. All members with any savings account—which includes mortgage loans, personal loans, RRSPs—receive quarterly statements.

**Mrs. Collins:** Many of them, I gather, have these newsletters as well.

**Mr. Hanstead:** The newsletter goes on a quarterly basis to every member.

**Mr. Beslin:** Most credit unions do have newsletters. It is a regular feature of a credit union, a regular feature of the ongoing communication. The education committee as well, which is also a common feature of a credit union, can establish any other type of communication vehicle for that.

The annual meeting is also there to discuss service charges as a policy matter. It was a policy matter at a

[Traduction]

**Mme Collins:** Qu'entendez-vous par prévenir dans des délais raisonnables?

**M. Hanstead:** Dans la mesure du possible, nous devrions prévenir la clientèle à l'avance des changements qui sont envisagés, comme certains de nos bulletins le font, mais si un évènement imprévu se présente qui nous oblige à improviser, nous devrions alors prévenir les clients tout de suite après.

**Mme Collins:** Cela s'est-il déjà produit?

**M. Hanstead:** Oui.

**Mme Collins:** Pouvez-vous nous en donner un exemple?

**M. Hanstead:** J'ai des exemples à vous donner et nous avons ici nos bulletins. Par exemple, nous devions modifier les frais d'administration le 1<sup>er</sup> janvier 1987. Les relevés sont envoyés tous les mois à nos membres, en particulier à ceux qui possèdent des compte-chèques personnels. Nous envoyons des relevés mensuels accompagnés des chèques encaissés et ils précisaient que les frais d'administration avaient augmenté le premier du mois, que les montants étaient affichés dans les succursales.

**Mme Collins:** Les relevés ne précisaient donc pas les frais d'administration?

**M. Hanstead:** Non, mais on pouvait en informer nos clients. S'il y avait, par exemple, des frais supplémentaires pour l'établissement d'un chèque non codé à l'encre magnétique, il était clairement énoncé que ces frais seraient d'un dollar. Mais nous ne donnions pas la liste complète de tous les frais. Nous avons parfois procédé à des comparaisons toutefois.

**Mme Collins:** Certains de vos clients ont-ils ce qu'on appelle des comptes sur livret, qui normalement ne donnent pas lieu...?

**M. Hanstead:** Il n'y a pas de comptes sur livret à notre coopérative de crédit. Nous envoyons des relevés mensuels ou trimestriels. Tous les relevés de compte-chèques sont envoyés mensuellement, accompagnés des chèques encaissés. Les clients qui possèdent un compte d'épargne—ce qui inclut les prêts hypothécaires, les prêts personnels, les REÉR—reçoivent des relevés trimestriels.

**Mme Collins:** Ces derniers, j'imagine, reçoivent également les bulletins.

**M. Hanstead:** Les bulletins sont envoyés à tous les membres chaque trimestre.

**M. Beslin:** La plupart des coopératives de crédit publient un bulletin. C'est là une caractéristique des coopératives de crédit, un élément courant du programme de communication. Le comité de vulgarisation, qui est également une caractéristique des coopératives de crédit, peut décider en outre d'autres modes de communication.

Par ailleurs, l'assemblée générale annuelle permet aussi de discuter des frais d'administration au niveau du plan

[Text]

number of credit union annual meetings this year, so it can be also that direct with the membership to where a resolution would be addressed on the issue or a justification from a financial standpoint would be addressed.

**Mrs. Collins:** Does the society have any recommendations to make about whether or not there should be a specific requirement in legislation for advanced disclosure of changes or new service charges?

**Mr. Guss:** If we had to have a policy on it, I think the policy clearly would be that it should be in advance. I think it would be very easy for our credit unions, because of the consistency of the newsletter approach, which goes to every member, to do it in advance. As Warren has pointed out, they normally and regularly do tell people in advance that the rates or the fees are going up.

The fees have not changed that frequently, so again, it is easy to do it once a year. The case of Shaunavon is an outstanding case, where a credit union warned people in its annual report, which went to all members or shareholders, and therefore everybody was forewarned. They went to great pains. But I think that is normal, and we would have no problem in establishing national policy that fee changes should be advised in advance.

**Mrs. Collins:** And once a year, say.

**Mr. Guss:** I am not sure people would want to be tied down to once a year, as long as there is notice in advance.

**Mrs. Collins:** Yes. What we have been talking about with the banks is that it be restricted to. . . That is a possibility.

**Mr. Guss:** Yes.

**Mr. Beslin:** The member does have a stake as well in the financial operation, and so I think one of the procedures we have tried to develop with the *Competition Quarterly* is to tell them that there is a balance there. You do have to look at the bottom line; you have to look upon it as a financial consideration, but you also have to look at it from the consumer standpoint, which is that as long as that balance is in place you are acting very responsibly.

I think the policy in terms of advance notice for us would be, yes, the advance notice should be there because we are going to err always on the side of the consumer. There is no question that it is the responsible thing to do for the consumer or the member, and that would be a very easy policy for us to live with and to request of our credit unions.

**Mrs. Collins:** When the Canadian Bankers' Association appeared before us—you have probably seen their brief—

[Translation]

d'action général. La question a d'ailleurs été débattue cette année, à plusieurs assemblées générales de coopératives de crédit, de sorte que les membres ont eu l'occasion de discuter directement d'une résolution et de prendre connaissance des justifications de ce plan du point de vue financier.

**Mme Collins:** La Société aurait-elle des recommandations à présenter sur l'opportunité d'inclure dans la loi des dispositions précises concernant la divulgation à l'avance des modifications de tarifs ou des nouveaux frais d'administration?

**M. Guss:** Si une mesure devait être adoptée à ce sujet, je dirais qu'elle devrait exiger la divulgation à l'avance. Cela ne poserait pas de difficultés pour nos coopératives de crédit, je pense, en raison même de l'existence généralisée des bulletins qui sont envoyés à tous les membres. Comme Warren l'a signalé, ces bulletins préviennent normalement et régulièrement les membres à l'avance des relèvements de tarifs ou des augmentations de frais.

Après tout, les frais ne changent pas tellement souvent, si bien qu'il serait facile d'en aviser nos membres une fois par an. Le cas de Shaunavon est exceptionnel: la coopérative de crédit a prévenu la clientèle dans son rapport annuel, qui est envoyé à tous les membres ou à tous les actionnaires, mais tout le monde a été averti à l'avance. On a donc fait un effort particulier. Mais cela est normal, je pense, et il devrait être possible d'établir un plan d'action national exigeant que les modifications de tarifs soient notifiées à l'avance.

**Mme Collins:** Disons une fois par an.

**M. Guss:** Je ne suis pas persuadé qu'il soit souhaitable de s'imposer un carcan d'un an. L'essentiel, c'est que chacun soit prévenu à l'avance.

**Mme Collins:** Oui. Dans le cas des banques, il a été question de restreindre. . . Mais c'est là une possibilité.

**M. Guss:** Oui.

**M. Beslin:** Il faut dire que nos membres s'intéressent également à la prospérité financière de l'entreprise et nous avons justement essayé de leur faire comprendre dans *Competition Quarterly* qu'il est important d'équilibrer les deux points de vue. D'un côté, il faut voir les résultats de l'entreprise, les aspects financiers, et de l'autre côté, il faut tenir compte du point de vue du consommateur. Le tout est d'en arriver à un juste milieu. C'est là notre responsabilité.

Sur le plan de la politique, par conséquent, je crois que la notification à l'avance est souhaitable parce que nous sommes du côté du consommateur. C'est la seule façon d'agir de façon responsable envers le public ou nos membres, et des dispositions de ce genre seraient tout à fait acceptables pour nous, pour les coopératives de crédit.

**Mme Collins:** Lorsque les porte-parole de l'Association des banquiers canadiens ont comparu devant notre

[Texte]

they did a comparison of a basket of services and the costs. They show the credit unions being higher in terms of their service charges except for low-deposit accounts. Do you agree with their figures?

**Mr. Beslin:** No. We did an analysis of that, and I will not dwell on it too long because we did have a great deal of trouble with the methodology. Also the five credit unions that were in that study did represent only about 10% of the membership in the country, compared to, of course, 100% of the bank customers that were represented in the banking industry.

• 1735

From our standpoint, that tier structure set-up—1000, 600, 200—is very common among the banks. It is not common among the other financial institutions in the country. That is definitely their tiered approach to banking.

Our approach to it is always that we should be the best at the low end of the scale, because from a consumer standpoint, regardless of what you have in that account, you should be treated as the account holder; it is your money in the account. The favouritism shown to the account holder at the high end of the scale should be in the interest rates, if possible.

Frankly, as a consumer, and perhaps I am speaking as a consumer here, once that account builds up to a very large level, you should be thinking about more attractive vehicles to put that money in than in a chequing account. When you are building up to a couple of thousand dollars, you should be thinking about things like a term deposit or a more favourable account that will pay you a better return. The responsible thing from a consumer's standpoint is to assure that your operating account is as small as possible and that you are not penalized for keeping a small operating account.

From our standpoint, the survey, although it was poor in methodology, made our point in terms of how operating accounts should be handled.

**Mr. de Jong:** The question I was going to ask, Mrs. Collins asked. It was about the comparison between the figures that were presented to us earlier in the week. The fees set by the credit unions are really fees that are set by each credit union. Is that correct?

**Mr. Guss:** That is correct.

**Mr. de Jong:** And members do have control over that.

**Mr. Beslin:** That is correct; direct control.

**The Chairman:** Can I ask one question?

**Mr. de Jong:** Yes. Surely.

[Traduction]

comité—vous avez probablement vu leur mémoire—ils ont présenté une comparaison d'un panier de services et de son coût. Leurs chiffres montraient que les coopératives de crédit imposaient des frais plus élevés pour leurs services, sauf pour les comptes de petits dépôts. Etes-vous d'accord avec ces chiffres?

**M. Beslin:** Non. Nous avons effectué une analyse de cette question, mais je ne vais pas en discuter très longuement parce que nous avons eu beaucoup de mal à comprendre leurs méthodes de calcul. En outre, les cinq coopératives de crédit examinées dans cette étude ne représentaient qu'environ 10 p. 100 de nos membres par comparaison, naturellement, avec la totalité des clients des banques, c'est-à-dire 100 p. 100.

De notre point de vue, la structure étagée établie—1,000, 600, 200—est très courante chez les banques. Elle n'est pas habituelle au sein des autres institutions financières du pays. C'est là leur façon d'aborder les opérations bancaires.

Nous avons toujours voulu pour notre part favoriser le bas de l'échelle parce que, du point de vue du consommateur, indépendamment du montant que contient le compte, chacun doit être traité comme un titulaire de compte, c'est-à-dire sur un pied d'égalité. Le seul privilège que peut avoir le détenteur d'un compte bien garni, c'est de bénéficier d'intérêts plus importants.

En toute franchise, et je parle ici en tant que consommateur, lorsqu'un compte commence à avoir des sommes très élevées, il convient de chercher d'autres moyens pour faire fructifier cet argent, plutôt que de le laisser dormir dans un compte-chèque. Si quelqu'un possède quelques milliers de dollars, il devrait penser peut-être à des dépôts à terme ou à un compte plus favorable offrant un meilleur rendement. L'intérêt du consommateur est de garder son compte courant à un niveau aussi bas que possible, mais sans être pénalisé pour autant.

De notre point de vue, donc, malgré ces lacunes méthodologiques, cette étude nous a donné raison en montrant comment il convenait de gérer un compte courant.

**M. de Jong:** M<sup>me</sup> Collins a déjà posé la question que je voulais aborder. Il s'agit de la comparaison entre les chiffres qui nous ont été présentés plus tôt cette semaine. Les frais établis par les coopératives de crédit sont en fait établis par chaque établissement, n'est-ce-pas?

**M. Guss:** C'est exact.

**M. de Jong:** Et les membres ont droit de regard sur ces frais.

**M. Beslin:** Absolument.

**Le président:** Puis-je poser une question?

**M. de Jong:** Naturellement.

[Text]

**The Chairman:** I have a question for Jonathan. You operate the clearing for all these credit unions. Do you charge the credit unions a fee for the clearing? Obviously you have to charge something to run your clearing.

**Mr. Guss:** We do. Maybe I should make a broad comment on that. The cost of clearing to the credit union system, before the CPA was created, before the clearing system was transferred from the CVA to the CPA, was very high.

**The Chairman:** Sure. Because each credit union had to keep an account with a bank, and they probably had to keep a big free balance.

**Mr. Guss:** Or even if they did it through the central, the central had to do it with the bank. But the banks cut their fees to the credit union system considerably when the idea of the CPA was introduced in 1975 in the white paper. They cut them again in 1980 when the Bank Act legislation went through, and they cut them again in 1981 just before the CPA went up. So I want to thank the committee and the House for passing the CVA Act in 1980, and all of you who sat in the House at that time.

**Mr. Hanstead:** I think Jonathan should be on one side of these tables. I am not sure which one.

**Mr. Guss:** The other thing I would like to say of a less policy nature is we do charge them, but it really is a straight cost. In other words, we recover from the centrals precisely our cost in running the group clearing arrangement for them.

**The Chairman:** Do you charge per cheque that you transfer for a particular central?

**Mr. Guss:** No. We pay the cost as it is; whatever the cost is, we pay it. It is not per cheque. They pay us a *pro rata* share, based on their proportion of all the cheques in the system, based on their volume. So it is a true co-op.

**The Chairman:** So it is a co-op system. You provide a service, and they pick up their *pro rata* share of the expense, whatever it is.

**Mr. Guss:** That is right.

**The Chairman:** It is the centrals that pick it up from you. Is that right?

**Mr. Guss:** That is right.

[Translation]

**Le président:** Ma question s'adresse à Jonathan. Vous assurez la compensation pour toutes les coopératives de crédit. Celles-ci doivent-elles payer des droits pour ce service de compensation? De toute évidence, vous devez assumer des frais pour gérer ces opérations de compensation.

**M. Guss:** C'est juste. J'aurais d'ailleurs des commentaires généraux à présenter à ce sujet. Le coût de la compensation pour le réseau des coopératives de crédit, avant la création de l'ACP, avant que le système de compensation ne passe du CVA à l'ACP, était très élevé.

**Le président:** Bien sûr. Chacune des coopératives de crédit devaient alors avoir un compte auprès d'une banque et devaient sans doute conserver un solde non grévé élevé.

**M. Guss:** Même si la coopérative faisait affaire avec la centrale, la centrale devait avoir recours aux services de la banque. Mais les banques ont réduit considérablement les frais qu'elles imposaient au réseau de coopératives de crédit lorsque l'idée de l'ACP a vu le jour en 1975 dans le Livre blanc. Elles ont réduit les frais encore une fois en 1980 au moment où la Loi sur les banques a été adoptée, et une nouvelle réduction a été opérée en 1981 immédiatement avant la création de l'ACP. Je tiens donc à remercier le Comité et la Chambre pour avoir adopté la Loi sur l'Association canadienne des paiements en 1980, ainsi que tous ceux d'entre vous qui siégeaient à la Chambre à ce moment-là.

**M. Hanstead:** Je pense que Jonathan devrait se trouver d'un côté de la table, mais je ne suis pas sûr de quel côté.

**M. Guss:** Ceci dit, et mon propos sera de caractère moins politique cette fois-ci, nous imposons effectivement des frais aux coopératives de crédit, mais au prix coûtant. Autrement dit, nous recouvrons auprès des centrales les coûts exacts que nous engageons pour réaliser les opérations de compensation à leur intention.

**Le président:** Vos frais sont-ils établis en fonction de chaque chèque que vous transférez au nom de la centrale particulière?

**M. Guss:** Non, nous assumons le coût réel, quel qu'il soit. L'unité n'est pas le chèque. Le montant versé est calculé au prorata et est fondé sur le coût de tous les chèques du réseau, en fonction du volume de chacun. Le système est véritablement coopératif.

**Le président:** Il s'agit donc d'un régime coopératif. Vous fournissez un service et les établissements assument leur part proportionnelle des dépenses, quelles qu'elles soient.

**M. Guss:** C'est exact.

**Le président:** Ce sont les centrales qui perçoivent les fonds en votre nom, n'est-ce-pas?

**M. Guss:** C'est exact.

[Texte]

**The Chairman:** The centrals then have a whole series of member companies. How do they operate in the charge-back to their member companies for this clearing?

**Mr. Hanstead:** They charge us per item for clearing.

**The Chairman:** Per cheque you clear.

**Mr. Hanstead:** That is correct.

**The Chairman:** So as a credit union you would have specific knowledge as to what it costs you to clear a cheque.

**Mr. Hanstead:** We know what we get charged through the electronic system for clearing a cheque, but that is not the whole works. We just do not have it done that way. We have to have staff in our office, etc.; they have to sort these things out. At month end we have to attach them to our statements, and so on and so forth.

• 1740

**The Chairman:** One of the questions we have been trying to find out—we were wondering if you would help us—

**Mr. Guss:** We will try to help you.

**The Chairman:** Could you tell us the cost for the electronic clearing you do—not your own in-house staff costs of handling a cheque, but the electronic cost of clearing?

**Mr. Hanstead:** It could be a bit of a guess.

**The Chairman:** In other words, what does the central charge you per unit?

**Mr. Hanstead:** I believe it is 13.5¢.

**The Chairman:** So it is 13.5¢ a cheque.

**Mr. Hanstead:** That could be off a little, but that is relatively close for what you are wanting. If it is 12.5¢ or 14¢ then I do not think it makes any difference, but it is in that area.

**Mr. de Jong:** Does that figure change at all in terms of volume? The more volume the—

**Mr. Hanstead:** In Ontario we had a standard fee, but we just changed that, in March of this year. We have gone to some tiering on it, and that is why I go on the standard fee. But prior to that it did not matter on your volume; it was the same amount regardless of how many cheques you cleared a month.

**Mr. de Jong:** Right. But now having different levels, different charges, I assume related to volume, is an indication that there is less cost per item the larger the volume.

[Traduction]

**Le président:** Les centrales chapeautent donc une série de compagnies membres. Comment font-elles pour facturer les frais aux compagnies membres pour le service de compensation?

**M. Hanstead:** Les frais sont établis à l'unité.

**Le président:** Pour chaque chèque ayant fait l'objet d'une compensation?

**M. Hanstead:** Oui.

**Le président:** Ainsi, la coopérative de crédit doit savoir précisément combien coûte la compensation d'un chèque.

**M. Hanstead:** Nous connaissons le montant des frais imputés pour la compensation d'un chèque grâce au système électronique, mais ce n'est là qu'un aspect de la question. Il y a d'autres éléments qui entrent en jeu. Il faut tenir compte du personnel de nos bureaux, etc. Tous ces éléments doivent être calculés. A la fin du mois, naturellement, tous ces éléments s'ajoutent aux états de compte.

**Le président:** Il y a une question que nous avons essayé d'élucider et nous nous demandions si vous pourriez nous aider. . .

**M. Guss:** Nous allons essayer.

**Le président:** Pourriez-vous nous dire combien coûte la compensation électronique que vous faites—indépendamment des coûts de main-d'oeuvre du traitement des chèques—uniquement le coût électronique de la compensation?

**M. Hanstead:** Ma réponse ne peut être qu'approximative.

**Le président:** Autrement dit, quels sont les frais qui vous sont demandés par la centrale par unité?

**M. Hanstead:** Je crois que c'est 13,5c.

**Le président:** Il en coûte donc 13,5c. par chèque.

**M. Hanstead:** Je peux me tromper quelque peu, mais ce chiffre donne une idée assez exacte de l'ordre de grandeur. Le montant est peut-être de 12,5c. ou de 14c., mais c'est dans cet ordre-là.

**M. de Jong:** Le montant varie-t-il en fonction du volume? Plus le volume est important. . .

**M. Hanstead:** En Ontario, les frais étaient fixes, mais nous venons de changer les critères, en mars dernier. Nous avons adopté une certaine échelle et c'est pourquoi je prends la défense des frais fixes. Jusque là, le volume n'avait aucune incidence. Le montant demeurait le même, indépendamment du nombre de chèques compensés par mois.

**M. de Jong:** Très bien. Mais maintenant qu'il existe des niveaux différents, des frais variables, j'imagine que les frais seront moindres pour les volumes plus importants.

## [Text]

**Mr. Hanstead:** That is correct. We ran into scenarios where other financial institutions were offering services to the larger credit unions because the volumes were such that they could beat our standard fee. So we were put in a position where, rather than being a co-operative where we charge everybody the same, in order to retain the business we had to get into a tiered account like other people.

**Mr. de Jong:** One could enter into debate about whether that is a truly co-operative principle. We also believe in a certain amount of cross-subsidization.

That line of questioning in fact is the one I wanted also to explore with you, because in part you are our window into the industry.

**Mr. Guss:** Did you say we are a window or your window?

**Mr. de Jong:** Both. The public's window.

**Mr. Minaker:** Mr. Guss, I want to ask a question about commercial loans. Back in 1979-80, when things were getting kind of tough for the credit unions, I think there was sort of a withdrawal from the commercial loan field. Is that still existing now, so that primarily the local credit union deals simply in, say, house mortgages and personal loans, or are you still clearing the commercial loans through the central agencies?

**Mr. Guss:** There may be some misunderstanding in the information we put out earlier, so let me back up a bit. I will deal with credit unions first; then I will deal with CCCS.

Credit unions definitely have gotten into the commercial lending field. They began a very long time ago, but it has grown significantly in the 1980s. I would say that they have not backed away from it at all. If anything, they have been encouraged by findings of organizations like the Canadian Federation of Independent Business, who have done surveys of their members that show that the level of satisfaction of business borrowers is much higher with credit unions than with other financial institutions—it came as a surprise to us; we did not even know they were doing the surveys—in every aspect of commercial lending, not just quickness and ease of getting the credit but also in servicing of the credit, in changing the credit, in realigning it. So we have had a very good response.

I am not saying that we are into large loans to large corporations, but in our communities and in our regions we are doing quite a good job of commercial lending, and the larger community credit unions find it a very

## [Translation]

**M. Hanstead:** C'est exact. Nous nous sommes heurtés à des situations où d'autres institutions financières offraient des services aux grandes coopératives de crédit dont les volumes étaient si importants qu'elles pouvaient bénéficier de tarifs inférieurs aux nôtres. Nous avons donc été contraints de faire comme tout le monde et d'adopter un système étagé, pour conserver notre clientèle, plutôt que de demeurer une véritable coopérative imposant les mêmes frais à tout le monde.

**M. de Jong:** On pourrait discuter longuement de cette question pour se demander s'il s'agit là véritablement d'un principe coopératif. Nous croyons à la nécessité de certaines formes d'interfinancement.

C'est ce genre de question, en réalité, que je voulais examiner avec vous parce que, dans une certaine mesure, vous ouvrez pour nous une porte sur l'industrie.

**M. Guss:** Une porte donnant sur l'intérieur ou sur l'extérieur?

**M. de Jong:** Les deux. Une porte publique.

**M. Minaker:** Monsieur Guss, je voudrais vous poser une question au sujet des prêts commerciaux. En 1979-1980, alors les coopératives de crédit traversaient une période difficile, je pense que vous avez à peu près cessé de consentir des prêts aux entreprises. La situation a-t-elle changé? Les coopératives de crédit locales consentent-elles principalement, disons, des prêts hypothécaires et des prêts personnels, ou prenez-vous en charge la compensation des prêts commerciaux par l'intermédiaire des agences centrales?

**M. Guss:** L'information que nous avons présentée plus tôt a peut-être prêté à confusion. Permettez-moi d'apporter quelques précisions. Je parlerai d'abord du point de vue des coopératives de crédit, puis de la SCCC.

Les coopératives de crédit se sont nettement tournées vers le domaine des prêts commerciaux. Le processus a commencé il y a fort longtemps, mais les opérations ont augmenté considérablement dans les années 1980. À vrai dire, je dirais qu'elles n'ont jamais délaissé ce secteur. Au contraire, elles ont été encouragées dans cette voie par des organismes comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, qui a fait des sondages auprès de ses membres, et dont les résultats montrent un degré de satisfaction des emprunteurs commerciaux supérieur à l'égard des coopératives de crédit qu'à l'égard des autres institutions financières. Ces résultats nous ont surpris, d'autant plus que nous ne savions même pas que de tels sondages avaient été effectués. Les réponses nous étaient favorables dans tous les aspects des prêts commerciaux, non seulement la rapidité et la facilité d'obtention du crédit, mais également dans l'administration de ce crédit: rééchelonnement des paiements, modification des modalités, etc. Les réactions ont donc été très bonnes.

Je ne dis pas que nous consentons des prêts aux grandes sociétés, mais dans nos localités et dans nos régions, nous sommes très actifs dans le domaine des prêts commerciaux. Les coopératives de crédit des grandes villes

[Texte]

important aspect of their business because it is a floating-rate business.

**Mr. Minaker:** [*Inaudible—Editor*]

**Mr. Guss:** Sure. In Saskatoon, Sherwood, and Regina; Steinbach, Manitoba; Vancouver City. Mary Collins is gone, but I am sure that she knows. So credit unions are very much into it.

**Mr. Minaker:** And what percentage does that represent of your total loan transactions and such?

**Mr. Beslin:** Just commercial loans—that would be excluding farms and those types of operations—straight commercial loans are up to, I would say, 5% to 6% of lending.

**Mr. Minaker:** So the majority of your services are geared for the personal loan or the personal deposit and so on?

**Mr. Guss:** It still is, absolutely.

**Mr. Beslin:** Well, I excluded farm loans from that percentage because we treat those as a very specific one.

• 1745

**Mr. Guss:** If you included farm loans or agricultural financing in it, it would be a much higher percentage. You are looking at \$23 billion. So 5% is over \$1 billion in commercial loans.

**Mr. Minaker:** So your major customer is your membership and your member and so on. So you can concentrate your efforts on making sure these people are content and happy.

I guess what I am trying to say is that maybe because that is where your area is, you are ahead of the banks in certain areas of, say, service charge costs.

**Mr. Hanstead:** I think that would be fair in some regards. But also, when you are dealing... for example, our credit union, where we deal with a lot of recruits, etc., at places like Petawawa... you do not have very big, high-volume dollars. That is one thing you miss out on when you are dealing in the personal field, because if you are dealing with 100 guys who joined the armed forces just six months ago and they each want \$400 to go home on vacation, there is a lot more paperwork to that than to processing a \$40,000 commercial loan.

But what we have done at the Credit Union of Central Ontario is we have been working on relatively commercial lending, because we have a large number of community credit unions in with businesses, and as well

[Traduction]

considèrent que les prêts commerciaux sont un aspect très important de leurs activités, en raison notamment des taux flottants.

**M. Minaker:** [*Inaudible—Éditeur*]

**M. Guss:** Bien sûr. À Saskatoon, Sherwood et Regina, à Steinbach, au Manitoba, à Vancouver. Mary Collins est partie, mais je suis sûr qu'elle est au courant. Les coopératives de crédit sont donc très présentes de ce côté-là.

**M. Minaker:** Quel pourcentage les prêts commerciaux représentent-ils par rapport à l'ensemble des prêts que vous consentez?

**M. Beslin:** Pour les prêts commerciaux uniquement—c'est-à-dire à l'exclusion des prêts agricoles et d'autres opérations de ce genre—je dirais de 5 à 6 p. 100.

**M. Minaker:** La plus grande partie de vos services sont donc axés sur les prêts personnels ou les dépôts personnels et les opérations de ce genre?

**M. Guss:** Ils le sont effectivement.

**M. Beslin:** J'ai exclu les prêts agricoles de ce pourcentage parce qu'il s'agit pour nous de cas très particuliers.

**M. Guss:** Si l'on incluait les prêts agricoles ou le crédit agricole, le pourcentage serait beaucoup plus élevé. Les chiffres sont de l'ordre de 23 milliards de dollars. Les 5 p. 100 de prêts commerciaux correspondent à un peu plus de 1 milliard de dollars.

**M. Minaker:** Vos principaux clients sont donc vos membres. Vous pouvez concentrer vos efforts à satisfaire ces clients.

Ce que j'essaie de dire, en définitive, c'est que peut-être, en raison de votre créneau particulier, vous avez un certain avantage sur les banques dans certains domaines comme celui des coûts relatifs aux frais de services.

**M. Hanstead:** C'est vrai dans une certaine mesure. Il ne faut pas oublier, toutefois, qu'à nos coopératives de crédit à certains endroits où les nouveaux membres sont nombreux, comme à Petawawa, les sommes déposées ne sont pas très élevées. C'est là un des désavantages de la spécialisation dans le domaine personnel. Lorsque l'on fait affaire avec 100 jeunes soldats qui sont entrés dans l'armée il y a à peine six mois et que chacun veut retirer 400\$ pour aller passer des vacances dans leur famille, on se retrouve avec une charge administrative beaucoup plus importante que pour une opération commerciale de 40,000\$.

Mais à la coopérative de crédit du centre de l'Ontario, nous nous sommes intéressés davantage aux prêts commerciaux parce que nous avons un grand nombre de coopératives de crédit communautaires qui font affaire

[Text]

we deal with farmers. We have gone into syndication of business loans. So if a credit union wants to serve somebody in the business in their community and they do not have the asset strength or base to do it, then they can call the central and the central will help syndicate that. So you still satisfy the—

**Mr. Minaker:** I think they do that in Manitoba too.

**Mr. Guss:** Yes, they do. And that is probably what you were getting at in your question. I realize there is more to it.

**The Chairman:** Are you doing much of that directly now?

**Mr. Guss:** No. And that is where I should end up. We are the central financial facility for the credit union system. Some time ago our board decided they wanted us to move back from commercial lending. We have gradually been moving out of it and concentrating on what I would call the "central banking function" for the credit union system.

**Mr. Minaker:** It is a very simple question. When you allot the charge for your membership fees annually, if you have a dormant account, is the \$2.25 deducted from the account?

**Mr. Hanstead:** Yes, it is.

**Mr. Minaker:** And they obviously would not get any fee reductions or rebates. They would just get an interest accumulation, as John was describing earlier about his own—

**Mr. Hanstead:** Well, if a member has savings or shares with us, he or she partakes in that as any other member does. We just have a membership fee of \$2.25.

One thing we do not have is any minimum charge on our accounts. In other words, if a person does not do any transactions 12 months of the year and just has a savings and an RRSP with us, they get the interest the same as any other member does. They just pay their \$2.25 membership fee, which gives them rights as a member to go to the annual meeting and make decisions relative to the organization they belong to.

**Mr. Minaker:** As in the letter before us, if it were a young delivery boy and he had a \$20 deposit, would he just get the interest on the \$20 and then there would be \$2.25 deducted from it?

**Mr. Hanstead:** No, we do not charge anybody under the age of 18.

[Translation]

avec des entreprises et avec des agriculteurs. À cette fin, nous avons créé un syndicat de prêts commerciaux. Si une coopérative de crédit veut accorder un prêt à une entreprise de sa localité mais qu'elle ne dispose pas de suffisamment de fonds, elle peut faire appel à la centrale, qui trouvera les fonds nécessaires. Le client sera ainsi satisfait. . .

**M. Minaker:** Sauf erreur, cette méthode se pratique également au Manitoba.

**M. Guss:** C'est juste. C'était sans doute là le sens de votre intervention. Je me rends compte que la question est fort vaste.

**Le président:** Êtes-vous très actifs dans ce genre d'activité actuellement?

**M. Guss:** Non. Je ne crois pas que nous irons plus loin. Nous sommes un service financier central qui dessert le réseau de coopératives de crédit. Il y a quelque temps, notre conseil a décidé de se retirer des prêts commerciaux. Nous avons réduit graduellement nos activités dans ce domaine pour nous concentrer sur ce que j'appellerais la «fonction bancaire centrale» au service du réseau de coopératives de crédit.

**M. Minaker:** La question est très simple. Vous imposez des frais de cotisation annuelle et même ceux dont le compte est inactif doivent acquitter les 2.25\$ qui sont prélevés automatiquement du compte?

**M. Hanstead:** C'est exact.

**M. Minaker:** De toute évidence, ils ne bénéficient pas de réduction de frais ni de rabais. Mais l'intérêt sur leur compte s'accumule, comme John le disait tout à l'heure à propos de son propre. . .

**M. Hanstead:** Si un membre a des économies en dépôt chez nous ou s'il ou elle possède une part de la coopérative, il participe aux avantages au même titre que les autres. Il lui faut cependant payer sa cotisation de 2,25\$.

Cependant, nous n'imposons pas de frais minimum sur les comptes. Autrement dit, si une personne n'effectue aucune opération pendant les 12 mois de l'année mais qu'elle a des économies ou un REER en dépôt chez nous, elle retire ses intérêts au même titre que tous les autres membres. Elle paie sa cotisation de 2,25\$ et cela lui donne le droit en tant que membre d'assister à l'assemblée générale annuelle et de participer aux décisions relatives à l'organisation.

**M. Minaker:** Comme dans le cas exposé dans la lettre que nous avons devant nous, si un jeune garçon de livraison avait 20\$ en dépôt chez vous, obtiendrait-il uniquement l'intérêt sur ces 20\$ pour ensuite se faire déduire 2,25\$ sur son compte?

**M. Hanstead:** Non, nous n'imposons pas de frais aux personnes de moins de 18 ans.

[Texte]

**Mr. Minaker:** Say somebody has an account of \$20. Then you would charge \$2.25 a year, and then you would add on the interest. So it could reduce that way.

**Mr. Hanstead:** But \$2.25 is not charged. . . You use the example of a paper boy or something like that—

**Mr. Minaker:** I used the example of the paper boy because that is the letter we got. But I am saying if somebody had \$20 in an account and he was 20 years old or he was 50—

**Mr. Hanstead:** Yes. We would charge them a membership fee.

**Mr. Minaker:** That would be \$2.25 a year. Then you would add on your 6% interest or whatever.

**Mr. Hanstead:** That is correct.

**Mr. de Jong:** I could clarify that, Mr. Chairman. When I first ran for the nomination, for all those people who donated to my cause I opened up a special account in trust, and I spent all the money in there, other than, I believe \$8—

**Mr. Minaker:** \$28,000.

**Mr. de Jong:** —or something. No, we are not the Tory party.

Anyway, that account floated around for a long time, and the sum just stayed there. I was not charged \$2.50 per year. It was my \$5 membership fee, and that was it. No charges at all. In fact, I had a heck of a time just closing it, just melding it in with the other account I had.

**Mr. Hanstead:** Some credit unions charge the \$2.25. Some pay it out of their operations. That is a choice. Sherwood maybe does that out of its operations. We do it the other way. But that is the choice the credit unions have.

**Mr. Guss:** We have something to add to one of our earlier answers. About what you were saying about the more personal approach in that way, there is another side to it, because just within the competitive trend that is going on in the banking industry as well, the crucial account is clearly the personal chequing account. Even though it may not be the most profitable account to the institution, it is the key account to give you access to the consumer. It is clearly what makes the banks primary financial institutions, because of that first choice of the consumer of their personal chequing account.

• 1750

Cross-selling has become the norm in the industry so you want that account to then open up your services to the other accounts. So I think every institution, regardless

[Traduction]

**M. Minaker:** Prenons le cas d'une personne qui aurait un compte de 20\$. Vous prélèveriez des frais de 2,25\$ par an et verseriez ensuite les intérêts. Son compte se trouverait donc à diminuer.

**M. Hanstead:** Mais les 2,25\$ ne sont pas prélevés. . . Vous avez utilisé l'exemple d'un livreur de journaux ou d'un garçon de course qui. . .

**M. Minaker:** J'ai utilisé l'exemple du livreur de journaux parce que c'est la lettre que nous avons reçue. Je parle maintenant en général et je dis que si quelqu'un a 20\$ dans son compte, qu'il ait 20 ans ou 50 ans. . .

**M. Hanstead:** Oui. Cette personne devrait payer la cotisation.

**M. Minaker:** Cette cotisation est de 2,25\$ par an. Vous ajouteriez ensuite l'intérêt de 6 p. 100 ou peu importe.

**M. Hanstead:** C'est exact.

**M. de Jong:** Je pourrais apporter des précisions, monsieur le président. Lorsque je me suis porté candidat, j'ai ouvert un compte spécial en fiducie pour toutes les personnes qui ont apporté une contribution à ma cause et j'ai dépensé tout l'argent qui s'y trouvait, à l'exception de, je pense, 8\$. . .

**M. Minaker:** 28,000 dollars.

**M. de Jong:** . . . ou quelque chose du genre. Non, nous ne sommes pas du Parti Conservateur.

Quoi qu'il en soit, ce compte est demeuré inactif pendant une longue période et l'argent n'a pas bougé de là. On ne m'a pas imposé de frais de 2,50\$ par an. J'avais payé ma cotisation initiale de 5\$ et c'est tout. Par la suite, il n'y avait plus de frais. À vrai dire, j'ai eu beaucoup de difficulté à fermer ce compte, à le fusionner avec un autre compte que j'avais.

**M. Hanstead:** Certaines coopératives de crédit imposent des frais de 2,25\$. D'autres utilisent les bénéfices d'exploitation. C'est un choix. Sherwood a peut-être choisi cette deuxième option. Nous avons décidé en faveur de la première. C'est un choix qui s'offre aux coopératives de crédit.

**M. Guss:** Nous avons quelque chose à ajouter à une de nos réponses antérieures. À propos de ce que vous disiez, à propos de l'orientation personnelle, il y a un autre aspect qu'il ne faut pas négliger parce que dans le cadre de la concurrence qui voit le jour dans l'industrie des banques, c'est le compte-chèques personnel qui occupera la place privilégiée. Ce n'est peut-être pas le compte le plus rentable pour l'établissement, mais c'est lui qui donne l'accès aux consommateurs. Il ne fait aucun doute que la primauté des banques en tant qu'institutions financières vient du fait qu'elles ont un accès privilégié à la clientèle grâce au compte-chèques personnel.

Les services multiples ou polyvalents sont devenus la norme dans l'industrie, de sorte que ce compte est le point de départ de toute une gamme d'autres services que

[Text]

of the size of commercial lending, their business operations, whatever, is aiming for that personal chequing account as the key to the consumer.

**Mr. Rodriguez:** Following the previous witnesses, if you were listening to what was going on, you heard this section 201 of the Bank Act being thrown around consistently. The credit unions do not come under the Bank Act, but there may be provincial rules under the provisions you come under. Is there an equivalent to section 201 in terms of notifying customers vis-à-vis service charges?

**Mr. Guss:** We are saying there is equivalent legislation in each province. In general it is stricter, but frankly we are not certain how strict it is on that specific question of service charges.

**Mr. Rodriguez:** When you implement a service charge in Ontario, for example, does the law require you to inform and get the acquiescence of the depositor?

**Mr. Hanstead:** As far as I know, there is no legislation in Ontario that says we have to give advance notice on service charges.

**Mr. Rodriguez:** When somebody takes out a share in the credit union and therefore becomes a member of the credit union, is there a list of things like the banks are now doing... you sign and it gives you the authority to impose any charges?

**Mr. Beslin:** That is generally given to them upon joining.

**Mr. Guss:** Perhaps Warren can address that again, because every credit union does it, but we have a manager here.

**Mr. Hanstead:** I would not say everyone does it either, because we are all individual units controlled by the board of directors who are elected by the membership. But in our credit union when a person joins, he signs what I call the standard chequing account form if he opens a chequing account. It probably reads the same as the chartered banks' does.

But we also provide them with a listing right then of what our service charges are. Then as much as possible we update them as quickly as possible, before, or immediately at the time any changes happen.

**Mr. Rodriguez:** So if I, for example, as a member of the Capreol Credit Union had a notification in a newsletter that in fact there is going to be an increase in the service charge or there will be a new service charge and I want to protest that or I want a justification of that, I presume I

[Translation]

l'on peut offrir. J'estime donc que toutes les institutions, indépendamment de l'importance de leurs prêts commerciaux ou de l'envergure de leurs activités, concentrent leur attention sur les comptes chèques personnels qui permettent le contact avec le consommateur.

**M. Rodriguez:** À la suite des interventions des témoins précédents, vous avez dû entendre qu'il est question constamment de l'article 201 de la Loi sur les banques. Les coopératives de crédit ne sont pas régies par la Loi sur les banques, mais il existe peut-être des règlements provinciaux auxquels vous êtes soumis. Trouve-t-on l'équivalent de l'article 201 dans ces règlements du point de vue de la notification des clients à l'égard des frais de services?

**M. Guss:** Nous disions qu'il existe des mesures législatives équivalentes dans chaque province. En général, elles sont plus vigoureuses mais, en toute franchise, nous ne savons pas exactement jusqu'où vont les exigences sur cette question particulière des frais de services.

**M. Rodriguez:** Lorsque vous introduisez des frais de services en Ontario, par exemple, la loi vous oblige-t-elle à informer le déposant et à obtenir son consentement?

**M. Hanstead:** Pour autant que je sache, il n'y a pas de textes législatifs en Ontario qui nous obligent à émettre des préavis concernant les frais de services.

**M. Rodriguez:** Lorsque quelqu'un acquiert une part dans une coopérative de crédit et que, par conséquent, il devient membre de cette coopérative, doit-il signer toutes sortes de documents, comme cela se passe de nos jours dans les banques, qui vous autorisent à imposer des frais?

**M. Beslin:** Les documents réglementaires sont en général remis aux nouveaux membres.

**M. Guss:** Warren peut peut-être répondre encore une fois à cette question. Toutes les coopératives de crédit font signer des documents, mais il connaît bien la question en tant que directeur.

**M. Hanstead:** Je ne dirais pas que toutes les coopératives de crédit agissent de la même façon, parce que nous sommes des entités individuelles dirigées par des conseils d'administration élus par les membres. Dans notre coopérative de crédit, lorsqu'une personne devient membre, elle signe la formule habituelle se rapportant à l'ouverture d'un compte-chèques. Cette formule contient sans doute les mêmes dispositions que celle des banques commerciales.

Nous remettons également à cette personne à ce moment-là la liste de nos frais de services. Puis, dans la mesure du possible, nous mettons ces listes à jour dès que les changements interviennent, et même avant si possible.

**M. Rodriguez:** Disons, par exemple, que je suis membre de la coopérative de crédit de Capreol et que je suis avisé dans un bulletin qu'on s'apprête à augmenter les frais de services ou à en introduire de nouveaux. Si je désire alors protester ou obtenir des justifications,

[Texte]

can go to my membership meeting—and I presume there is a requirement for an annual membership meeting—

**Mr. Hanstead:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** —or I can go before the board of directors or ask to come before the board of directors and demand an explanation.

**Mr. Guss:** Yes, you definitely could.

**Mr. Bernie Eisener (Canadian Co-operative Credit Society):** Can I just make a point on that, because in our particular credit union I work with the very membership. I am a member of defence headquarters and work with the people who are members. So I get instantaneous feedback should we introduce a charge that some of the members do not like, because I am working with them every day. Because of that constant communication between myself and the other members, I am aware of what they are feeling with regards to the service charge levels within the credit union. Believe me, I get a lot of feedback.

**Mr. Rodriguez:** Does your organization monitor the bank service charges?

**Mr. Beslin:** Yes, the main focus of that publication, *Competition Quarterly*, which we are leaving with the committee, is that once a year it summarizes all of the charges at the five largest banks and the five largest trust companies.

The other three editions in the year present a high, low and norm of the ranges within those institutions.

**Mr. Rodriguez:** So is it safe for me to say that you are pretty familiar with bank service charges over the last several years?

**Mr. Beslin:** This has been going for three years, so after three years, yes, very familiar.

**Mr. Rodriguez:** Is it your opinion that these banks' services charges have increased rapidly, moderately or not at all?

**Mr. Beslin:** Rapidly.

• 1755

**Mr. Rodriguez:** Are there any observations you can make to this committee with respect to what can be done? How does one come to grips with that problem? Consumers are complaining.

**Mr. Beslin:** I think the point we have tried to make within this particular publication as well is that there are no major issues where this is concerned. You are right to address the notification issue head on. The consumer is saying, yes, there should be prior notification of charges and they should be presented in as simple and as clear a manner as possible.

[Traduction]

j'imagine que je peux me rendre à l'assemblée des membres—car il doit bien y avoir des exigences de tenue d'assemblée générale annuelle. . .

**M. Hanstead:** Oui.

**M. Rodriguez:** . . . ou je peux me présenter devant le conseil d'administration ou demander un rendez-vous au conseil d'administration pour exiger des explications.

**M. Guss:** Absolument.

**M. Bernie Eisener (Société canadienne du crédit coopératif):** Pourrais-je apporter un complément d'informations à ce sujet, car dans notre coopérative de crédit particulière je travaille avec les membres eux-mêmes. Je suis à l'administration centrale de la défense et je travaille avec des gens qui sont membres. Je suis immédiatement au courant des réactions lorsque nous introduisons des frais qui ne plaisent pas à certains membres parce que je travaille avec eux tous les jours. Grâce à cette communication régulière avec les autres membres, je suis au courant de leurs réactions à l'égard du niveau des frais de services de la coopérative de crédit. Vous pouvez me croire lorsque je dis que les réactions fusent de toute part.

**M. Rodriguez:** Votre établissement surveille-t-il les frais des banques?

**M. Beslin:** Oui, l'une des principales activités de cette publication, *Competition Quarterly*, dont nous vous laisserons des exemplaires consiste une fois par an à résumer tous les frais des cinq banques et des cinq sociétés de fiducie les plus importantes du Canada.

Les trois autres numéros de l'année présentent les frais les plus élevés, les frais les plus bas et les frais moyens de ces institutions.

**M. Rodriguez:** Je peux donc avancer sans crainte que vous connaissez assez bien l'évolution des frais de services bancaires au cours des dernières années?

**M. Beslin:** Cette activité se poursuit depuis trois ans, de sorte qu'effectivement je connais assez bien la situation.

**M. Rodriguez:** À votre avis, les frais de services de ces banques ont-ils augmenté rapidement, modérément ou pas du tout?

**M. Beslin:** Rapidement.

**M. Rodriguez:** Auriez-vous des observations à présenter au comité concernant les mesures qu'il convient de prendre? Comment devons-nous nous attaquer à ce problème? Les consommateurs se plaignent.

**M. Beslin:** Nous avons essayé dans cette publication particulière, comme ailleurs, de mettre en évidence deux grandes questions à cet égard. Vous avez tout à fait raison de vous intéresser au problème de la notification. Le consommateur tient à être prévenu à l'avance des augmentations de frais et il tient à ce que l'information lui soit présentée de la façon la plus simple et la plus claire possible.

## [Text]

I did come across one example of a credit union that is going perhaps beyond... it itemizes it within the statement that the member gets. In other words, as opposed to seeing a single item that says service charge,  $x$  number of dollars, they will say, four cheques at, one money order at, and present the service charges as part of the statement fee.

**The Chairman:** Would you not do that normally?

**Mr. Beslin:** I think most people are used to getting a single figure on a statement that says service charge and then the total of that service charge. This is an itemized accounting of that.

**The Chairman:** For example, if you were charging 40¢ or 50¢ a cheque on a personal chequing account, would you not expect to see a cheque charge every time that there was a cheque?

**Mr. Beslin:** I mean the statement that you receive on the activity in that account for the month. I think it is more common to receive a single figure, whereas going a step beyond is telling you the amount of business that you have done in that month where service charges did apply. Certainly what we would say within this publication is to err on the side of the consumer, which is definitely that prior notification is to be expected.

**Mr. Rodriguez:** There is one thing more that concerns me. Everybody keeps saying it is just a matter of notification. The banks keep saying it is a matter of public relations. They put all these things up in the branches and then send them out in your statement every month. But what if I do not like and I do not agree with the increase and I want a justification for that? How do I deal with that problem in the banking system? I know how I deal with this in my credit union in Capreol.

**Mr. Beslin:** The second point that we are raising within this publication is the fact that there has to be some accounting for the level of the service charges.

**Mr. Rodriguez:** What suggestion would you make to this committee with respect to dealing with the banking system? Now, the banks have suggested an ombudsman. Of course, they want to hire the ombudsman and pay the ombudsman. That is like getting the fox to look out for the chickens.

**Mr. Beslin:** Obviously, there are service charges that are most critical to consumers, as opposed to the full range of service charges, which can be vast within any institution. I think to the average consumer there are a certain number of service charges that do require some degree of justification. In other words, perhaps a business case must be made clearly for those service charges and then communicated to the member. There is a business case to be made for something like an NSF cheque within

## [Translation]

J'ai eu l'occasion de constater les pratiques d'une coopérative de crédit qui va peut-être même un peu trop loin en ce sens: elle donne le détail de tous les frais sur l'état de compte envoyé au client. Autrement dit, au lieu d'indiquer simplement sur le relevé tel montant pour les frais de service, celui-ci donne le détail complet: par exemple, tel frais pour quatre chèques, tel autre frais pour un mandat et tel autre frais encore pour des services généraux.

**Le président:** N'est-ce pas là la pratique normale?

**M. Beslin:** Je pense que la plupart des gens sont habitués à ne lire sur leur relevé que le montant global des frais de service. Dans le cas dont je vous parle, c'est le détail qui est précisé.

**Le président:** Par exemple, si vous imposez 40¢ ou 50¢ par chèque tiré sur un compte-chèques personnel, ne doit-on pas s'attendre à ce qu'il y ait des frais de service pour chaque chèque émis?

**M. Beslin:** Je parle du relevé que l'on reçoit sur les opérations du compte pendant le mois. D'habitude, c'est un montant global qui est inscrit, tandis que pour aller plus loin, il faudrait préciser toutes les opérations effectuées pendant le mois qui ont donné lieu à des frais de service. Quoi qu'il en soit, l'idée à retenir dans cette publication, c'est qu'il convient de prendre le parti du consommateur, dont un aspect est sûrement l'obligation de notification.

**M. Rodriguez:** Il y a encore une chose qui me préoccupe. Tout le monde ne cesse de parler de notification. Les banques, quant à elles, soutiennent qu'il s'agit d'une affaire de relations publiques. Elles remettent toute sorte de documents publicitaires aux succursales, qui les expédient en même temps que le relevé mensuel. Ce que je n'aime pas, toutefois, et ce que je conteste, ce sont les augmentations et je voudrais en connaître la justification. Comment puis-je m'attaquer à ce problème du système bancaire? Je sais ce que j'ai à faire dans le cas de ma coopérative de crédit de Capreol.

**M. Beslin:** Le deuxième point que nous soulevons dans la publication a justement trait au fait qu'il est essentiel que les augmentations de frais de services soient justifiées.

**M. Rodriguez:** Quelles suggestions feriez-vous au comité pour régler ce problème dans le cadre du système bancaire? Les banques, quant à elles, ont suggéré un protecteur du citoyen. Naturellement, elles veulent engager elle-même ce protecteur du citoyen et lui verser son salaire. C'est comme si l'on demandait au renard de surveiller les poulets.

**M. Beslin:** Naturellement, il existe des frais de service qui sont particulièrement critiques pour les consommateurs, par opposition à l'ensemble des frais de service qui peuvent être très divers au sein d'une institution. À mon avis, pour le consommateur moyen, il existe un certain nombre de frais de service qui doivent absolument être justifiés. Il conviendrait peut-être de préciser clairement quels sont ces frais de service, puis ensuite les communiquer au client. C'est le cas par

[Texte]

a financial institution, and I think the consumer presented with that needs the information. It should be provided to him or her.

**Mr. Rodriguez:** One bank has a charge of \$6.50 for a stop payment. A guy phoned me the other day who was pretty cheesed off about paying \$6.50 for a stop payment. He went to his bank and said that he wanted to stop the payment on a cheque. It is fairly obvious that he wrote the cheque for somebody else. When the cheque clears back to his branch, something goes on the computer saying not to honour the cheque. The cheque is then sent back to the person who cashed it at the other branch.

**Mr. Beslin:** But I think that is where the business case has to be made either beforehand or at the time of the complaint. Again, if that is the cost of the operation—

**Mr. Rodriguez:** The bank says that the charge is \$6.50. If you do not like it, there is the door. Where do I go in a small community where there is only one bank? I am 40 miles away from the city.

• 1800

**The Chairman:** Start a credit union, John.

I am going to terminate this hearing for today and I want to thank you very, very much for coming. Mr. McCrossan, I am sorry I never got to you.

Thank you very much. You have been most helpful, in particular with that little bit of information you were able to give us.

[Traduction]

exemple des chèques sans provisions au sujet desquels, je pense, le consommateur a besoin d'information. Les renseignements doivent lui être communiqués.

**M. Rodriguez:** Je connais une banque qui demande 6,50\$ à la personne qui fait opposition à un chèque. Quelqu'un m'a téléphoné l'autre jour pour se plaindre amèrement de ce qu'on lui ait fait payer 6,50\$ pour faire opposition à un chèque. Il s'était rendu à sa banque pour demander qu'on fasse opposition à un chèque. Il semble assez évident qu'il avait établi ce chèque pour quelqu'un d'autre. Lorsque le chèque revient à sa succursale, l'ordinateur est programmé pour indiquer que le chèque ne doit pas être honoré. Le chèque est alors renvoyé à la personne qui l'a encaissé à l'autre succursale.

**M. Beslin:** L'idée à retenir, cependant, c'est que les règles du jeu doivent être claires dès le départ ou, du moins, au moment de la plainte. Naturellement, si c'est là le coût de l'opération. . .

**M. Rodriguez:** La banque déclare que les frais sont de 6,50\$. Si vous n'êtes pas content, vous pouvez aller ailleurs. Mais que faire dans une petite localité où il n'y a qu'une seule succursale bancaire? Je demeure à 60 kilomètres de la ville.

**Le président:** Vous n'avez qu'à ouvrir une coopérative de crédit, John.

Je vais maintenant clore l'audience d'aujourd'hui et je tiens à vous remercier énormément pour votre présence. Monsieur McCrossan, excusez-moi de ne pas avoir eu le temps de vous donner la parole.

Merci beaucoup. Votre témoignage nous est précieux, grâce en particulier à l'information que vous nous avez communiquée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Royal Bank of Canada:*

John E. Cleghorn, President;  
George Buckrell, Senior Vice-President, Personal Banking;  
Dr. Edward Neufeld, Executive Vice-President and Chief Economist, Economics and Government Affairs;  
Jack Burnett, Senior Vice-President and General Counsel.

*From the Canadian Co-operative Credit Society:*

Jonathan J. Guss, Vice-President, Corporate Affairs and General Counsel;  
Warren J. Hanstead, General Manager, National Defence Credit Union Ltd.;  
Ralph Beslin, Manager, Communications.

#### TÉMOINS

*De la Banque Royale du Canada:*

John E. Cleghorn, président;  
George Buckrell, vice-président principal, Service aux particuliers;  
Edward Neufeld, vice-président exécutif et économiste en chef, Division économique et des affaires gouvernementales;  
Maître Jack Burnett, premier vice-président et avocat-conseil général.

*De la Société canadienne de crédit coopératif:*

Maître Jonathan J. Guss, vice-président, Affaires corporatives, et avocat-conseil général;  
Warren J. Hanstead, directeur général, Caisse d'économie de la Défense nationale Ltée;  
Ralph Beslin, directeur, Division des communications.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 154

Tuesday, April 19, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 154

Le mardi 19 avril 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

TUESDAY, APRIL 19, 1988  
(231)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 8:07 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn and Robert E.J. Layton.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Witness: From the Public Interest Research Centre:* Andrew Roman, Executive Director and General Counsel.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.*)

The witness made a statement and answered questions.

At 8:47 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 8:56 o'clock p.m., the sitting was resumed.

At 8:57 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Tranquillo Marrocco  
*Committee Clerk*

**PROCÈS-VERBAL**

LE MARDI 19 AVRIL 1988  
(231)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et de affaires économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 07, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn et Robert E.J. Layton.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Témoin: Du Centre pour la défense de l'intérêt public:* Maître Andrew Roman, directeur exécutif et avocat-conseil général.

Conformément aux dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

Le témoin fait une déclaration et répond aux questions.

À 20 h 47, le Comité suspend les travaux.

À 20 h 56, le Comité reprend les travaux.

À 20 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Greffier de Comité*  
Tranquillo Marrocco

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, April 19, 1988

• 2007

**The Chairman:** Our hearings are under Standing Order 96.(2) in relation to charges for personal financial services. The first witness is the Public Interest Research Centre. Andrew Roman, I think you are the chairman; Glenn Bell is the associate general counsel; Dr. Robert Horwood is counsel; and Elizabeth MacKenzie is assistant executive director.

You have a brief, and I was wondering if you could do a quick short-run on that brief for us and then we could get on to the questioning.

**Mr. Andrew Roman (Executive Director and General Counsel, Public Interest Research Centre):** Thank you, Mr. Chairman. I would like to start by saying that we are the second-best-known consumer group in Canada. That means to some extent we have to try harder. In terms of the kind of work we do, we are not a volunteer grass roots group like the Consumers' Association of Canada. We tend to be more of a specialist research group. Most of our staff are professionals and we provide service to other groups; that is how we function.

In our brief we try to mention that there are a number of charges that have been levied against the banks. Some of these we believe to be exaggerations and distortions, so we summarized what we take to be the issues and the non-issues.

The first non-issue, on which you unfortunately spent some time with the Royal Bank this afternoon, is that service charges have been rising more rapidly than the Consumer Price Index. In our submission, that is irrelevant, because comparison with the Consumer Price Index is the wrong standard.

The second non-issue is that increases in service charges are being used to offset losses in Third World countries. The third is that there is no real competition between the banks, because they all have service charges.

**The Chairman:** So do the trust companies and so do all the credit companies.

**Mr. Andrew Roman:** That is exactly the point. We think in principle service charges can be a good thing;

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 19 avril 1988

**Le président:** Nous tenons des audiences sur les frais de services financiers personnels en vertu de l'article 96.(2) du Règlement. Notre premier témoignage vient du Public Interest Research Centre. Andrew Roman, vous en êtes le président, je crois; Glenn Bell est le co-directeur du contentieux; M. Robert Horwood est avocat conseil; et Elizabeth MacKenzie est directrice exécutive adjointe.

Je sais que vous avez un mémoire. Je me demandais s'il vous serait possible de nous en faire un bref exposé de sorte que nous puissions passer aux questions.

**M. Andrew Roman (directeur exécutif et avocat conseil, Public Interest Research Centre):** Monsieur le président, je vous remercie. Pour commencer, permettez-moi d'établir que notre groupe se classe au deuxième rang des organismes connus de défense du consommateur au Canada. Dans une certaine mesure, cela signifie que nous devons essayer de faire mieux. Quant à la nature de nos opérations, nous ne sommes pas un groupe bénévole issu de la base comme l'Association des consommateurs du Canada. En fait, nous serions plus un groupe de recherche spécialisé. La plus grande partie de notre personnel est composée de professionnels offrant des services à d'autres groupes; c'est là notre principe de fonctionnement.

Dans notre mémoire, nous tentons de faire ressortir que parmi les accusations portées contre les banques, certaines sont à notre avis exagérées et fausses. C'est pourquoi elles sont résumées en ce que nous estimons être des questions valables et des questions sans fondement.

Le premier argument non valable, auquel vous vous êtes malheureusement attardés avec les représentants de la Banque Royale, cet après-midi, est la prétention que les frais de service augmentent plus rapidement que l'indice des prix à la consommation. Dans notre mémoire, ce point n'est pas considéré pertinent, car l'indice des prix à la consommation n'est pas une bonne base de comparaison.

Ensuite, il est faux de dire que les augmentations des frais de service servent à contrebalancer les pertes absorbées dans les pays du tiers-monde. Enfin, il est faux de prétendre qu'il n'existe pas de véritable concurrence entre les banques parce qu'elles exigent toutes des frais de service.

**Le président:** Tout comme les sociétés de fiducie et toutes les sociétés de crédit.

**M. Andrew Roman:** Voilà. En principe, les frais de service sont croyons-nous valables. Cependant, ce qui

[Texte]

however, what matters is not principle, but how they are applied in practice. That is the point to which we direct ourselves.

The first issue—one that I believe has not been raised by other people here—is what we call price discrimination. This is implicit in Dr. Thomas' study, and page 12 of our brief refers to table 3 of his study. The point that is made there is that the same basket of services can cost the consumer as much as one-third for those with a balance of greater than \$1,000 versus those with a balance of less than \$200.

• 2010

If it costs  $x$  cents to cash a cheque or whatever the service may be, that is what it costs the bank to provide the service, no matter how much money you have in your account. If you are being charged in relation to cost, that is what you should be charged whether you have 10¢ or \$10 million in your account. What we see is discrimination on the basis of size of account. In our submission, that is unjustified.

The reason is that there is not too much competition for people with small accounts. That may be the justification.

**The Chairman:** As my colleague said, there are funds on deposit. Did you look at the fact that they do not pay a realistic interest rate to the poor fellow who keeps \$1,000 on account and that they can therefore afford to give him a few free services?

**Mr. Layton:** A bit of a loss-leader.

**Mr. Andrew Roman:** That is not the user-pay principle. That is mixing the principle of user pay with some other principle, which does not make sense.

**Mr. Layton:** Why?

**Mr. Andrew Roman:** If you have interest of \$200 or \$1,000, they should either pay you interest on your \$200 or on your \$1,000 and they should charge you for the service in accordance with what the service costs them. Otherwise, they are mixing one principle with another and mixing the principle of forgone interest with the principle of user pay.

**Mr. Layton:** That was the only principle a while ago.

**The Chairman:** They accept that you pay tax on your interest. You cannot deduct your personal service charges, or to the extent they reduce your interest—on which you pay income tax—and give you free services—on which you are not attributed to benefit—there is an advantage to the consumer.

**Mr. Andrew Roman:** There is some advantage there, yes.

**Mr. Layton:** Very subtle.

[Traduction]

importe, ce n'est pas tant le principe que la façon dont il est appliqué. C'est ce qui a retenu notre attention.

Le premier point valable—qui, je crois, n'a pas été soulevé par d'autres, ici—est ce que nous appelons la discrimination de prix. Ce fait est implicite dans l'étude de M. Thomas, et à la page 12 de notre mémoire, nous faisons référence au tableau 3 de son étude. Il y est établi que le même panier de services peut coûter trois fois plus au consommateur dont le solde bancaire est de moins de 200\$ qu'à celui dont le solde dépasse 1,000\$.

S'il en coûte  $x$  cents pour encaisser un chèque ou pour obtenir un autre service, c'est ce qu'il en coûte à la banque pour offrir le service, peu importe le montant de votre compte. Si vous êtes facturé en fonction du coût, ces frais devraient être invariables, que vous ayez 10c. ou 10 millions de dollars dans votre compte. La réalité est que l'on pratique la discrimination fondée sur l'importance du compte. Nous prétendons, dans notre mémoire, qu'une telle pratique est injustifiée.

Elle est possible parce que les petits clients des banques n'ont pas beaucoup de choix. Voilà qui pourrait expliquer cette discrimination.

**Le président:** Comme l'a affirmé mon collègue, des fonds sont déposés. Vous êtes-vous arrêté au fait que les banques ne paient pas un taux d'intérêt réaliste au pauvre diable maintenant son solde à 1,000\$ et qu'elles sont donc à même de lui offrir quelques services gratuits?

**M. Layton:** Un peu un article de réclame.

**M. Andrew Roman:** Cette façon de faire ne correspond pas au principe de l'utilisateur-payeur. Elle représente plutôt un mélange de ce principe et de quelque autre, qui ne fait aucun sens.

**M. Layton:** Pourquoi?

**M. Andrew Roman:** Si vous avez 200\$ ou 1,000\$ dans votre compte, la banque devrait vous verser l'intérêt en fonction de cette somme et vous facturer le service en fonction de son coût réel. Autrement, elle confond deux principes, celui de l'intérêt cédé et de l'utilisateur-payeur.

**M. Layton:** C'était là l'unique principe, il n'y a pas longtemps.

**Le président:** On accepte que l'intérêt soit imposable. Cependant, vous ne pouvez déduire les frais de service personnel acquittés de sorte que, dans la mesure où on réduit votre intérêt—imposable—et que l'on vous offre des services gratuits—dont vous ne pouvez tirer avantage—alors, vous en profitez, en tant que consommateur.

**M. Andrew Roman:** Effectivement, il y trouve quelque avantage ici.

**M. Layton:** C'est très subtil.

[Text]

**Mr. Andrew Roman:** But that is still a form of price discrimination which adds tax advantage and does not eliminate it. It creates problems by distorting the principle of user pay. We are either going to have the principle or we are not, and if we do, we should charge people fairly. We should not discriminate.

**The Chairman:** I agree a hundred percent.

**Mr. Andrew Roman:** I am critical of the staff study on the issue of accessibility. It devotes two sentences to accessibility. I think it is a much more serious issue.

We recommend that Parliament legislate to prohibit customer service-charge discrimination on the basis of minimum monthly balance. The central issue—which Mr. McCrossan was just beginning to get to in his questioning of the Royal Bank—is lack of consent, and what lawyers refer to as adhesion contracts. These are the standard contracts the industry charges so you have no choice—you either sign the contract or you do not. The basic provision of the contract is a blank cheque to the bank to change its charges if, as, and when it wants to.

In our submission that is inappropriate. There is no competition with respect to contracts. No one is tugging my arm—as a depositor or borrower—to give me a better contract with the bank. There should be legislation to ensure the kinds of contracts we now sign are not the kinds of contracts we will sign in the future.

There are analogies to this in the landlord and tenant area. There are standard form leases: you are not allowed to specify certain things in your lease if you are a landlord; if you try to specify them they are void. There are other examples we can put in, where it is felt it is necessary to protect the consumer in an unequal bargaining power situation.

I want to make sure the committee understands clearly this is not merely a disclosure problem. It is not merely a notice problem. The problem is with the contracts. If you have no choice but to sign away your life in one of those contracts, then the fact this is disclosed to you is small comfort indeed.

**The Chairman:** We ought to have a choice. Perhaps not use a bank at all.

**Mr. Andrew Roman:** That is what we mentioned earlier.

**The Chairman:** I mean there is a choice. Everyone always has a choice. The question is: What is the expense of the choice?

**Mr. Andrew Roman:** That is right.

[Translation]

**M. Andrew Roman:** N'empêche que la pratique demeure une forme de discrimination de prix qui, si elle rapporte un avantage fiscal, n'en demeure pas moins. Elle crée des problèmes puisqu'elle fausse le principe de faire payer les services par l'utilisateur. Soit que l'on adhère au principe, soit qu'on le rejette. Si on y souscrit, alors il faut facturer les gens de façon équitable. Il ne devrait pas y avoir de discrimination.

**Le président:** Je suis tout à fait d'accord avec vous.

**M. Andrew Roman:** L'étude effectuée par les chercheurs sur la question d'accessibilité suscite chez moi certaines critiques. On y consacre deux phrases à l'accessibilité. À mon avis, cette question mérite beaucoup plus d'attention.

Nous recommandons que le Parlement adopte une loi afin d'interdire la facturation des frais de service en fonction du solde minimal mensuel du client. Le noeud de la question, que M. McCrossan venait tout juste d'aborder pendant qu'il questionnait les représentants de la Banque Royale, est le manque de consentement et ce que les avocats appellent les contrats d'adhésion. Il s'agit de ces formulaires standards qui ne vous laissent aucun choix—soit que vous signez, soit que vous ne signez pas. Essentiellement, la signature de ce contrat revient à donner carte blanche à la banque, à lui permettre de modifier ses frais à son gré.

Nous croyons qu'une telle pratique est inadmissible. Où est la concurrence? Nul ne cherche à m'offrir, en tant que déposant ou emprunteur, un contrat meilleur avec la banque. Il faudrait légiférer afin de s'assurer que les genres de contrats que nous signons actuellement disparaîtront.

On peut y voir certaines analogies avec les baux que signent les propriétaires et locataires. Les formulaires sont standards: il vous est interdit d'apporter certaines précisions dans le contrat si vous êtes propriétaire; si vous tentez de le faire, ces dispositions sont sans validité. Nous pourrions citer d'autres exemples de situations où, croyons-nous, il importe de protéger le consommateur traitant avec quelqu'un ayant un plus grand pouvoir de négociation.

Je tiens à m'assurer que le Comité comprend bien qu'il ne s'agit pas uniquement d'un problème de divulgation. Il n'est pas question ici de simplement donner avis. La difficulté réside dans les contrats. Si vous n'avez d'autres choix que de vous donner corps et âme en signant un tel contrat, le fait de le savoir est peu réconfortant.

**Le président:** Il faudrait qu'il y ait un choix. Peut-être ne pas faire affaire avec la banque?

**M. Andrew Roman:** C'est ce que nous avons mentionné plus tôt.

**Le président:** En fait, un tel choix existe. Tous ont le choix. Ce qu'il faut déterminer, c'est le coût de ce choix.

**M. Andrew Roman:** C'est exact.

[Texte]

Mr. McCrossan seemed surprised earlier this afternoon that the regulations under the Bank Act take away rights consumers would have if the regulations were not there. I was not surprised. The purpose of the Bank Act is to protect banks, not consumers. Consumer protection is secondary. If we want to look at consumer protection, perhaps we should pass a consumer protection act or change the name to something else.

[Traduction]

M. McCrossan semblait étonné plus tôt, cet après-midi, d'apprendre que les règlements d'application de la Loi sur les banques enlèvent au consommateur le pouvoir d'exercer les droits qui existeraient sans règlements. Je n'ai pas été surpris. La Loi sur les banques a pour objet de protéger les banques, non pas le consommateur. La protection du consommateur est ici secondaire. Si c'est le but visé, alors peut-être faudrait-il adopter une loi de protection du consommateur ou changer d'une quelque autre façon le titre de la loi.

• 2015

**The Chairman:** The Bank Act provision on the face of it seems pretty good to me. I think the regulation seems to have altered totally the outlook of the statute. In other words, I think you might make a point that those who passed the regulation have passed regulations that clearly do not seem to be in the spirit of the statute itself. The statute says you cannot charge unless there is an agreement, but all of a sudden you can create an agreement by some sort of a notice at 10 a.m. Monday morning that is effective 10.01 a.m.

**Mr. Andrew Roman:** I think you are right.

**The Chairman:** It can be put on a piece of letter-size paper and posted in a prominent place, which presumably could be above the washroom door.

**Mr. Rodriguez:** If you do not like the service charge, what do you do? It seems to me that these guys here are whipping up all these charts. They are going to put it up in the branches tomorrow. They are going to send out letters. They put it in the statement. They will phone you.

**The Chairman:** If you happen to be in a big city, at least you might be able to shop around between credit unions and trust companies and banks. If you happen to be in a small town out in the valley, God help you. Is that what you had in mind, John?

**Mr. Rodriguez:** Yes. That is the question. A person who has established his banking, has his mortgage at the bank, has all his stuff there, what does he do? Can he pull it all up and go someplace else?

**Mr. Andrew Roman:** The regulations use the phrase "they shall notify the customer", but they do not say how. They say to disclose, but they do not say how. Nowhere do they speak of personal notice. Even when they say "in writing", they do not say what you do with the writing.

**The Chairman:** You post it up on the wall.

**Mr. Andrew Roman:** The sole purpose of the regulation, as I read it, is to relieve the banks of the need to provide personal notice.

**The Chairman:** Have you chaps looked at any drafting changes that we might do with the regulations as part of our study?

**Le président:** À première vue, la disposition de la Loi sur les banques me semble tout à fait adéquate. Il me semble que le règlement a complètement modifié la perspective de la loi. Autrement dit, je pense que vous pourriez faire valoir que ceux qui ont adopté le règlement ont adopté une mesure qui ne semble de toute évidence pas conforme à l'esprit de la loi. La loi dispose que vous ne pouvez imposer des frais à moins d'un accord, mais il est possible de parvenir à un accord sous forme d'avis publié à 10 heures le lundi matin et qui entre en vigueur à 10h01.

**M. Andrew Roman:** Je pense que vous avez raison.

**Le président:** L'avis peut être rédigé sur du simple papier lettre et affiché dans un endroit en évidence, comme la porte des toilettes.

**M. Rodriguez:** Si vous n'êtes pas d'accord avec les frais de service, que pouvez-vous faire? Il me semble que ces gens sont en train de préparer tous ces tableaux et demain ils vont les afficher. Ils vont envoyer des lettres, l'indiqueront dans le relevé ou vous téléphoneront.

**Le président:** Si vous résidez dans une grande ville, vous avez au moins le choix entre les caisses de crédit, les sociétés de fiducie et les banques. Mais si vous vous trouvez dans une petite ville éloignée, bonne chance. Est-ce ce que vous aviez en tête, John?

**M. Rodriguez:** Oui. C'est la question qui se pose. Que peut faire quelqu'un, client d'une banque, qui y a contracté un emprunt hypothécaire, qui y fait toutes ses transactions? Peut-il retirer ses avoirs et aller ailleurs?

**M. Andrew Roman:** En vertu du règlement, le client «doit être avisé», mais le règlement n'indique pas comment. Il doit y avoir divulgation, mais le texte ne dit pas comment. Il n'est nulle part question d'avis personnel. Même quand le règlement dispose que l'avis doit être fait «par écrit», il ne précise pas quelle utilisation doit en être faite.

**Le président:** L'avis doit être affiché sur le mur.

**M. Andrew Roman:** D'après ce que je comprends, le seul but du règlement est d'éviter aux banques d'avoir à envoyer un avis personnel.

**Le président:** Avez-vous examiné des modifications que nous pourrions apporter aux règlements dans le cadre de votre étude?

[Text]

**Mr. Andrew Roman:** Yes. We looked at the cost of this, and I understand there may be some dispute as to whether our cost figures are right or wrong. But I take it that whether they are right or wrong, it really is not a matter for the banks to decide, because the customers are going to be paying it anyway. So if the banks tell you—

**The Chairman:** No question about it.

**Mr. Andrew Roman:** —it is too expensive, ask yourself to whom it is too expensive. It depends on what consumers value that information at.

**The Chairman:** Bearing in mind, of course, that the competitors of the banks will by our legislation have to do the same thing.

**Mr. Andrew Roman:** That is right.

**The Chairman:** The principal trust companies are being brought into the same regulation, so in effect the entire intermediary industry is going to be stuck with these regs.

**Mr. Andrew Roman:** That is right. So the only practical question is: Is this a waste of consumers' money if Parliament were to legislate?

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Andrew Roman:** I am saying it is not, on the basis of our best estimate.

**The Chairman:** Oh, good. Can you address yourself to that for a moment?

**Mr. Andrew Roman:** Yes. Before we got here, I was discussing with Dr. Thomas whether our numbers were right or wrong. He thinks our numbers are too low and that perhaps a rough cut would be 5%. I would accept that if 5% of your annual service charges are what it would cost you to be notified that your rates are going up, and if that happened once a year as it now looks like it will, or if you required personal notice, the result would be that it would reduce the frequency with which the banks and other institutions would have changes, because suddenly there would be a cost attached to notify you of the changes.

**The Chairman:** You would agree that notification would only be compulsory where the changes went up. In other words, if somebody advertised a cheque clearing at \$3 a cheque and found that was not competitive, and they reduced it to 50¢, they would not have to notify you. They could do that on their own.

**Mr. Andrew Roman:** That is right. On the basis of freedom of contract, I think as legislators you can fairly assume that most people would waive notice if it were a matter of reduction of fees.

**The Chairman:** Or notice would not be required to reduce them.

[Translation]

**Mr. Andrew Roman:** Oui. Nous en avons évalué le coût, et je crois comprendre qu'il y aurait désaccord au sujet de l'exactitude de nos chiffres. Mais que ces chiffres soient fondés ou non, il me semble que ce n'est pas aux banques de décider, parce que de toute manière les consommateurs devront payer. Aussi, si les banques vous disent...

**Le président:** Cela ne fait aucun doute.

**Mr. Andrew Roman:** ... que cela coûte trop cher, demandez-vous à qui il en coûte trop cher. Tout dépend de la valeur que les consommateurs accordent à cette information.

**Le président:** Compte tenu, bien entendu, que notre loi obligera les concurrents des banques à faire la même chose.

**Mr. Andrew Roman:** C'est exact.

**Le président:** Les principales sociétés de fiducie sont visées par le même règlement, de sorte que toute l'industrie intermédiaire sera au prise avec ce règlement.

**Mr. Andrew Roman:** En effet. Aussi, la seule question d'ordre pratique qui se pose est la suivante: le Parlement gaspillera-t-il l'argent des consommateurs s'il légifère?

**Le président:** C'est exact.

**Mr. Andrew Roman:** D'après nos estimations, ce n'est pas le cas.

**Le président:** Ah, très bien. Pouvez-vous traiter de cette question pour un instant?

**Mr. Andrew Roman:** Oui. Avant de venir, je discutais avec le D<sup>r</sup> Thomas pour savoir si nos chiffres étaient exacts ou non. Selon lui, ils sont trop bas et une coupure approximative serait d'environ 5 p. 100. Je serais d'accord si 5 p. 100 de vos frais de service annuels correspondaient à ce qu'il en coûterait pour vous aviser que les taux vont augmenter, et si cela se produisait une fois par année comme ce semble devoir être le cas, ou si vous exigiez d'être avisé personnellement, il s'en suivrait une réduction de la fréquence à laquelle les banques et les autres institutions procèderaient à des modifications puisque subitement il en coûterait quelque chose pour vous aviser des changements.

**Le président:** Vous accepteriez qu'un avis ne soit obligatoire que lorsqu'il y aurait des changements à la hausse. Autrement dit, si quelqu'un annonçait un coût unitaire de trois dollars pour la compensation de chèques et qu'après s'être aperçu que ce coût n'est pas concurrentiel, il réduisait à 50¢, il ne serait pas obligé de vous aviser. Il pourrait agir unilatéralement.

**Mr. Andrew Roman:** C'est exact. Du point de vue de la liberté contractuelle, je pense qu'en tant que législateurs, vous pouvez raisonnablement présumer que la plupart des gens renonceraient à l'avis dans les cas de réduction de frais.

**Le président:** Il ne serait pas nécessaire d'envoyer un avis pour les réduire.

[Texte]

**Mr. Andrew Roman:** That is right. But on the upside, I would propose that the notice be 45 days in writing, because it takes a while. Some of this is sent out third-class post.

**The Chairman:** Why do you say 45 and not 60?

**Mr. Andrew Roman:** Because it will take 15 days for you to receive it in some places.

**The Chairman:** The Bank of Montreal mentioned 60 days. Did you take a look at that yet?

**Mr. Andrew Roman:** Sixty days would not bother me. Forty-five should be a minimum, because—

• 2020

**The Chairman:** The Royal said 30; the Bank of Montreal said 60. You guys have drawn up 45 in the minimum.

**Mr. Andrew Roman:** Thirty is kind of tight.

**The Chairman:** I agree 100%.

**Mr. Andrew Roman:** It is not an emergency, so there is no difficulty with planning ahead and saying: on such and such a date we will raise by this amount, so we will just back away from that and give you the notice in writing.

Then if the bank does not hear back from you within a certain period of time, you should be deemed to have consented, because if they have to wait for every letter to come back, obviously that is impractical. This then gives you an opportunity to write back and say: no, I am not prepared to pay these. Either get me a cheaper account which will provide the same service, or I will go somewhere else.

**The Chairman:** What you are really saying is that it is very much like an accountant writing you to confirm a liability on a financial statement to a company, in other words a debt. You have so many days and then you are deemed to have agreed that it is the debt.

**Mr. Andrew Roman:** That is right. That is the only practical way to deal with it, I would suggest. In and of itself, all these notice provisions are not enough unless you introduce legislation which says that no contract between a bank and a customer may specify that the customer—

**The Chairman:** Waives the charges or waives the Bank act.

**Mr. Andrew Roman:** —waives the charges in future or at the customer—

**The Chairman:** I agree 100%.

**Mr. Andrew Roman:** That is really our other point. The important principle there is that consent should be prior, not subsequent.

[Traduction]

**M. Andrew Roman:** En effet. Mais dans le cas inverse, je proposerais qu'il y est un avis écrit de 45 jours, car il faut parfois compter beaucoup de temps. Certains avis sont envoyés par courrier de troisième classe.

**Le président:** Pourquoi 45 jours et pas 60?

**M. Andrew Roman:** Parce que dans certains cas il ne faut que 15 jours.

**Le président:** La Banque de Montréal a parlé de 60 jours. Avez-vous examiné la proposition?

**M. Andrew Roman:** Je n'y verrais pas d'inconvénient. Quarante-cinq jours seraient un minimum, car. . .

**Le président:** La Banque Royale a parlé d'un avis de 30 jours; la Banque de Montréal 60 jours. Vous proposez un avis minimum de 45 jours.

**M. Andrew Roman:** Un avis de trente jours serait un peu juste.

**Le président:** Je suis tout à fait d'accord.

**M. Andrew Roman:** Comme il n'y a pas d'urgence, on peut aisément planifier à l'avance et prévenir le client qu'à telle ou telle date les frais vont augmenter d'un certain montant mais qu'un avis écrit lui sera préalablement envoyé.

Si la banque ne reçoit pas de réponse du client après un certain temps ce dernier sera présumé être consentant. S'il fallait attendre la lettre de réponse de chaque client cela poserait des problèmes pratiques. Le client aurait alors la possibilité de répondre par écrit pour contester, exiger un compte moins coûteux offrant les mêmes services, sinon il ira ailleurs.

**Le président:** En fait, vous dites que la situation est très comparable à celle d'un comptable qui vous écrirait pour vous confirmer l'existence d'un passif de l'état financier envers une société, autrement dit une dette. Vous auriez tant de jours pour répondre, après quoi vous seriez réputé accepter la dette.

**M. Andrew Roman:** C'est exact. Selon moi, c'est la seule façon de faire, en elle-même, les dispositions concernant l'avis ne sont pas suffisantes, il faut adopter une loi qui dispose qu'aucun contrat entre une banque et un client ne peut spécifier que ce dernier. . .

**Le président:** Fait une réconciliation en ce qui concerne les frais ou la Loi sur les banques.

**M. Andrew Roman:** . . . fait une réconciliation à l'égard des frais futurs, ou que le client. . .

**Le président:** Je suis entièrement d'accord.

**M. Andrew Roman:** C'est l'autre point que nous voulons faire valoir. Le principe important à respecter est que le consentement doit être antérieur et non pas postérieur.

[Text]

Then we come to a more difficult area: charges we would consider socially unjust.

I do not think we have any special expertise in what is socially unjust. All we can do is tell you what people seem to be most irritated about. If you assume that the conscience of the average person has considerable value, and if they regard this as being unfair, then I think this is a reasonable criterion. The one most people seem to be angry about is the adding insult to injury when you get an NSF cheque, not when you issue an NSF cheque, and then you get charged for it.

**The Chairman:** Can I ask you a question on that, now that you have brought it up? I hate like heck doing this in the middle of your presentation, and I should not, but I do it anyway.

**Mr. Andrew Roman:** That is all right.

**The Chairman:** It being Tuesday evening, it is only on Tuesday evenings I do these things. It seems to me that one of the advantages of that charge is that it makes a person who receives the cheque in payment of a bill kind of careful of whom he takes a cheque from. It costs him a heck of a lot of money if that cheque bounces. If he has a sneaky feeling that it is a piece of rubber he is depositing in his bank account, then maybe he will not deposit it in his bank account unless it is certified. On the other hand, if he does not have to worry about any cost of it, why would he not deposit it? After all, it makes his account look good for the few hours it has not cleared.

**Mr. Andrew Roman:** I can see both sides of the issue, Mr. Chairman. I think from the bank's standpoint, their view would be that it is far easier for the recipient of an NSF cheque to collect it than for the bank to collect it. Obviously they want to put pressure on customers to collect it. Whether any charge should be a deterrent charge, though, is a wholly different issue.

If charges are there to recover costs, banks do not have the power to fine people. They are not institutions with penal functions. Why should they deter? That is the function of the criminal law, and if someone is being a paper-hanger, let him be prosecuted under the criminal law. The other side of the coin is that when you think about the bank charge, if somebody gives you a bum cheque for \$200 and the bank charges \$5 or \$10, the real disincentive is that you are stuck without payment, not the bank charge.

**The Chairman:** You are stuck with the bank charge plus the other thing.

**Mr. Andrew Roman:** That is right, but the largest part of the pain you are normally going to suffer, unless it is a very small cheque, is that you are out your money. The marginal improvement in deterrence from not being careful that comes by virtue of the bank charge is more than offset by the apparent injustice of having to pay for something when someone else has done something to you.

[Translation]

Cela nous amène à un aspect plus délicat: les frais de service socialement injustes.

Je ne crois pas que nous soyons des spécialistes de cette question. Tout ce que nous pouvons faire, c'est de vous informer de ce que les gens considèrent comme irritant. Si vous prenez pour acquis que la conscience du citoyen moyen a une grande valeur et que les frais sont considérés comme injustes, dans ce cas je pense qu'il s'agit d'un critère valable. Ce qui semble irriter la plupart des gens, c'est lorsqu'on retourne le fer dans la plaie en leur imposant des frais non pas pour avoir émis un chèque sans provision pour avoir encaisser un chèque sans provision.

**Le président:** Puis-je vous poser une question maintenant que vous abordez le sujet? Je déteste vous interrompre en premier milieu de votre exposé, je ne devrais pas le faire, mais je le fais tout de même.

**M. Andrew Roman:** C'est très bien.

**Le président:** Je ne fais ce genre de chose que les mardis soirs, et nous sommes mardi soir. Selon moi, l'imposition de ces frais a notamment comme avantage de faire en sorte que quelqu'un qui reçoit un chèque en paiement d'un compte fera preuve de prudence à l'égard de qui émet le chèque car il aura à payer des frais élevés si le chèque est refusé. S'il a le sentiment que le chèque risque d'être refusé, il refusera peut-être de le déposer dans son compte bancaire à moins qu'il n'ait été visé. Autrement dit, s'il ne risque pas d'avoir à payer des frais, pourquoi ne déposerait-il pas le chèque? Après tout, les choses paraîtront normales tant qu'il n'y aura pas eu compensation.

**M. Andrew Roman:** Je vois les deux côtés de la question, monsieur le président. Pour les banques, il est beaucoup plus facile que ce soit le bénéficiaire d'un chèque sans provision, plutôt que les banques qui aient à percevoir le dû. Les banques veulent évidemment imposer cette tâche aux clients. Quant à savoir si les frais doivent avoir un effet dissuasif, c'est là une toute autre question.

Si les frais visent à récupérer les coûts, les banques n'ont pas le pouvoir d'imposer des amendes. Elles n'ont pas de fonctions définitives. Pourquoi devraient-elles prendre des moyens de dissuasion? C'est le rôle du droit criminel, et si quelqu'un agit malhonnêtement, qu'il soit poursuivi en vertu des lois pénales. Par ailleurs, si quelqu'un reçoit un chèque sans provision de 200\$ et que la banque lui exige des frais de 5\$ ou 10\$, le véritable frein est, non pas les frais bancaires, mais le fait que la personne ne touchera pas son argent.

**Le président:** La personne doit à la fois payer les frais à la banque et elle se retrouve sans l'argent du chèque.

**M. Andrew Roman:** Oui, mais l'aspect le plus grave, à moins qu'il ne s'agisse d'un chèque peu élevé, est que vous vous retrouvez sans argent. L'amélioration marginale résultant des frais en cas d'imprudence est plus que compensée par l'injustice apparente d'avoir à payer une pénalité pour quelque chose que quelqu'un d'autre vous a fait.

[Texte]

I would suggest that I would not put too much weight on the idea that people would irresponsibly accept NSF cheques. I do not think that is on; no one is happy with an NSF cheque.

• 2025

The other issue related to it is the thing about keeping an account open with a balance less than \$200. The Consumers' Association of Canada said in their brief that they would like the banks to justify. . . They gave a long list of things. I do not understand what they mean by "justify" and I do not know to whom they want it justified. Our position is slightly different. We feel that where you can say that despite the economic considerations, such as we have just been discussing with NSF cheques—those are relatively minor in comparison to the irritation and the manifest unfairness—we should let economics go when we are talking about relatively small amounts and just say that this or that type of charge is going to be banned. We realize, of course, that it ultimately is going to be recovered from some other charge.

**The Chairman:** Or recovered in the non-payment of interest on—

**Mr. Andrew Roman:** It is not going to come out of the shareholders' pockets of the financial institutions in all likelihood. You are redistributing income in a closed group. Is what you are doing socially justified? In the kinds of examples we have given you, our submission is that it is.

**Mr. Layton:** Mr. Chairman, you interrupted before to clarify a point. Perhaps I could ask—

**The Chairman:** Keep on interrupting. We are doing a fine job here.

**Mr. Layton:** On this NSF cheque thing, is there any evidence to suggest that there is any social justice in an NSF cheque project if we were to suddenly stop penalizing the recipient? Why not the issuer? Why is there not something in the regulations to—

**The Chairman:** The issuer winds up with a \$12.50 to \$15 charge.

**Mr. Layton:** That is another charge-back through his bank.

**The Chairman:** He may never pay it. He may not have an account.

**Mr. Layton:** I only do it when I do not know it. I sense this in the whole area of social justice. I am not comfortable with the concept that we are going to try to legislate that institutions like banks become purveyors of social justice. It is a judgment thing; it is not something I can see being regulated other than by government. Let us do it and leave the private institutions to do their thing. It

[Traduction]

Je n'accorderai pas trop d'importance à l'idée selon laquelle les gens acceptent de façon irresponsable des chèques sans provision. Je ne crois pas que ce soit le cas; nul n'est heureux de toucher un chèque sans provision.

L'autre question qui en découle a trait à la tenue d'un compte ouvert dont le solde ne peut dépasser 200\$. L'Association des consommateurs du Canada a dit dans son mémoire qu'elle souhaitait que les banques justifient. . . et elle donne une longue liste de choses à justifier. Je ne sais pas ce qu'elle veut dire par «justifier» et j'ignore également devant qui les banques devraient se justifier. Notre position est légèrement différente. Nous croyons que quelles que soient les considérations d'ordre financière, par exemple celles dont nous venons de parler au sujet des chèques sans provision—il y en a assez peu au sujet du mécontentement de l'injustice manifeste—il ne faudrait pas parler de considérations financières quand seulement de faibles montants sont en cause et décider d'interdire les frais qui y sont attachés. Nous nous rendons bien compte évidemment qu'en définitive ces frais seront récupérés d'une autre manière.

**Le président:** Ou encore récupérés par le non paiement des intérêts sur. . .

**M. Andrew Roman:** Il est peu probable que ce soit les actionnaires des institutions financières qui paient la note. Leurs revenus sont redistribués en groupe restreint. Ce que vous proposez est-il socialement justifiable? Nous sommes de cet avis pour les différents exemples que nous vous avons donnés.

**M. Layton:** Monsieur le président, vous avez interrompu le témoin alors qu'il allait préciser un point. Je voudrais lui demander. . .

**Le président:** Continuons d'interrompre, nous faisons de l'excellent travail.

**M. Layton:** Pour revenir aux chèques sans provision, si nous décidions de cesser de pénaliser le bénéficiaire du chèque, comment pourrait-on alors parler de justice sociale? Pourquoi pas s'en prendre à l'émetteur? Pourquoi ne pas prévoir une disposition dans les règlements. . .

**Le président:** L'émetteur doit payer les frais variant entre 12.50\$ et 15\$.

**M. Layton:** C'est sa banque qui les lui impose.

**Le président:** Peut-être ne les payera-t-il jamais, par exemple s'il n'a pas de compte.

**M. Layton:** Je ne le fais que par ignorance. Je me rends compte qu'il en est ainsi en justice sociale. J'ai beaucoup de peine à croire que nous parvenions, par voie de législation, à obliger les banques à être des pourvoyeuses de justice sociale, c'est une affaire de jugement, je pense qu'il n'y a que le gouvernement qui puisse faire quelque chose dans ce domaine. Jouons donc notre rôle et laissons

[Text]

does not stop their making gifts to all kinds of things on behalf of their shareholders.

**Mr. Andrew Roman:** I think you misunderstand the point I am making. I am not suggesting that the banks should be purveyors of social justice; their job is banking. Where they do something which, in the opinion of Parliament, appears to be unjust—it is a very small area we are talking about—we are not suggesting that they run around—

**Mr. Layton:** That is what I am trying to get at. Is what they are doing ever towards the less fortunate? I do not think NSF cheques come specifically from the poorest element.

**Mr. Andrew Roman:** I am not tying this particular issue to rich or poor; it cuts across all income strata. We can all receive bad cheques. Nor is the proposition as to whether something or other is socially just capable of being demonstrated by evidence. It is essentially a value judgment and we cannot offer you any. That is why I—

**Mr. Layton:** It is pretty difficult to legislate.

**Mr. Andrew Roman:** Parliament does it all the time. All our social assistance programs, lots of them—

**Mr. Rodriguez:** Are you suggesting legislation that says they cannot charge for an NSF cheque?

**Mr. Andrew Roman:** Yes. Largely on the basis of the kind of—

**The Chairman:** It is to the recipient of the NSF cheque, not to the drawer of the NSF cheque.

**Mr. Andrew Roman:** That is correct. Mr. Layton, there is one other area where we are concerned about social justice and it has an income element. It is the relative size of the bank account and the issue I raised earlier about charging different service charges.

**The Chairman:** I do not understand that issue. It seems to me that on deposit accounts the banks have never paid the kind of interest you can get for term deposits. If you want to get a decent interest rate on your money, you buy a deposit certificate, a short-term note or a treasury bill. When you are talking about current account money, very few people keep any large amounts in savings and current account money. If they have offered to those who keep \$1,000 on account cheap service charges or no service charges in most cases, those people forego a great deal of the income they would normally get if they took all of their money out, ran their account at zero balance, paid all sorts of service charges and put their money in a CD.

[Translation]

les institutions privées jouer le leur. Elles peuvent bien continuer de faire des dons de toutes sortes au nom de leurs actionnaires.

**M. Andrew Roman:** Je pense que vous ne m'avez pas bien compris. Je ne dis pas que les banques devraient être pourvoyeuses de justice sociale; leur rôle est d'ordre financier. S'il arrive qu'elles fassent des choses qui paraissent injustes aux yeux du Parlement, nous sommes en train de discuter d'un très petit détail—nous ne disons pas qu'elles devraient s'empresse. . .

**M. Layton:** C'est ce que je veux faire préciser. Agissent-elles toujours de même envers les moins fortunés? Je ne pense pas que ce soit nécessairement les pauvres qui fassent des chèques sans provision. . .

**M. Andrew Roman:** Je ne pense pas que ce soit le fait des riches ou des pauvres, il en vient de tous les milieux. Nous pouvons tous être recevoir des chèques sans provision. Je ne pense pas non plus que l'on puisse démontrer, preuve à l'appui, que telle ou telle chose est socialement juste. C'est essentiellement un jugement de valeur et nous ne pouvons faire mieux. C'est la raison pour laquelle je. . .

**M. Layton:** Il est assez difficile de légiférer là-dessus.

**M. Andrew Roman:** Pourtant c'est ce que fait le Parlement. Tous nos programmes d'aide sociale, beaucoup d'entre eux. . .

**M. Rodriguez:** Parlez-vous d'une loi qui pourrait interdire d'exiger des frais pour un chèque sans provision?

**M. Andrew Roman:** Oui, essentiellement en tenant compte de ce que. . .

**Le président:** On parle du bénéficiaire du chèque sans provision et non du tireur.

**M. Andrew Roman:** Oui. Monsieur Layton, il y a un autre aspect de justice sociale qui nous inquiète et qui comporte un élément de revenu. Il s'agit de l'importance relative du compte bancaire et des différents frais de service.

**Le président:** Je ne comprends pas trop cet aspect. Les banques n'ont jamais payé le même intérêt sur les compte de dépôt que celui qu'elles versent sur les dépôts à terme. Si vous voulez toucher un taux d'intérêt raisonnable sur votre argent, il faut acheter un certificat de dépôt, un effet à court terme ou un bon du Trésor. Quant aux comptes courants, et d'épargne bien peu de gens y laissent des sommes considérables. Si les banques n'imposent aucun frais de service ou des frais très faibles à leurs clients qui ont 1,000\$ à leur compte courant, ceux-ci renoncent aux bénéfices qu'ils toucheraient normalement s'ils retiraient tout leur argent de leur compte, ramènaient le solde à zéro, payaient toutes sortes de frais de service et achètaient des certificats de dépôt.

[Texte]

[Traduction]

• 2030

**Mr. Layton:** And did not have to . . . for NSF cheques.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Andrew Roman:** Low-income people generally do not have large amounts of money on deposit.

**The Chairman:** I do not agree with you there, by the way.

**Mr. Andrew Roman:** If you are living on your welfare cheque, you are not likely to save a great deal.

**The Chairman:** Maybe not, but you may be on your old age pension cheque. I practised law for a long time for a hell of a lot of people who were below the poverty line, who may have a few dollars on deposit. It was surprising how large those bank accounts are, but that is all they have.

The \$10,000 they have in the bank is their investment account. It is all the investments they have. At an 8% interest rate or a 7% interest rate, that gives them \$700 a year. That is what they have in terms of investment income; that plus their old age pension, plus their supplement and that is it, baby.

**Mr. Andrew Roman:** Exactly.

**The Chairman:** Now there are low-income people, very low-income people, but they happen to have their assets that way. So I disagree with you when you say low-income people.

I find the people who really get nailed on service charges are the yuppies, the smart buggers who play their accounts at zero, who run overdrafts now and then and bounce the odd cheque now and then and live high on the hog and run between pay-day and pay-day and pump their money in and pump their money out and use those little machines like no tomorrow.

**Mr. Layton:** What scheme do we use?

**The Chairman:** Sure, they pay service charges, and you know something? It could not happen to a finer bunch of people.

**Mr. Andrew Roman:** We can agree on that just because we are too old to be yuppies, I think.

**Mr. Rodriguez:** There are a lot of people in this country who work for \$14,000 or \$15,000 a year, the working poor. I am sorry, they are not the yuppies who came to you when you were practising law. There are a lot of people I know personally in my riding who work for very small amounts of money and cannot keep \$200, \$300, \$500 in their bank account. Sorry. There are a lot of them, but there are a lot of people on the other side and that is what you are talking about.

**Mr. Andrew Roman:** Yes. I am trying to provide equity to two kinds of people. One is the person who sold a little house 20 years ago, before it was worth the kind of price you get today, and who is living on an old age pension

**M. Layton:** Et n'auraient pas à payer pour des chèques sans provision.

**Le président:** C'est vrai.

**M. Andrew Roman:** Règle générale, les gens à faible revenu n'ont pas beaucoup d'argent en dépôt.

**Le président:** Je ne partage pas votre avis à ce sujet.

**M. Andrew Roman:** Si vous vivez du bien-être social, vous aurez bien de la difficulté à épargner.

**Le président:** C'est vrai, mais il peut s'agir de pensionnés de la vieillesse. Pendant longtemps, j'ai défendu comme avocat beaucoup de personnes qui vivaient en deçà du seuil de la pauvreté, et qui pouvaient avoir quelques dollars à la banque. Il arrivait parfois qu'ils avaient un joli compte en banque, mais c'était tout ce qu'ils avaient.

Les 10,000\$ qu'ils avaient à la banque étaient placés dans un compte d'investissement. Ils n'en avaient pas d'autres. A raison de 8 ou 7 p. 100 d'intérêt, cela leur donnait 700\$ par année. C'était là tout leur revenu de placement; à cela s'ajoutait leur pension de vieillesse, le supplément du revenu garanti et c'était tout.

**M. Andrew Roman:** Vous avez raison.

**Le président:** Il y a des gens à faible revenu, des gens très pauvres, mais qui ont quand même leur compte en banque. C'est pourquoi je ne suis pas d'accord avec ce que vous avez dit à ce sujet.

Je pense que ceux-là qui paient des frais de service sont les «yuppies», les gens astucieux qui ne gardent rien dans leur compte, dépassent leur limite de crédit, font un chèque sans provision, font de la corde raide entre deux jours de paye, jouent avec leur argent et se comportent comme si demain n'existait pas.

**M. Layton:** Quel régime choisissons-nous?

**Le président:** Bien sûr, ce sont eux qui paient des frais de service et savez-vous une chose? Cela n'arrive pas à des gens intelligents.

**M. Andrew Roman:** Bien sûr, parce que nous sommes trop vieux pour être des «yuppies».

**M. Rodriguez:** Il y a beaucoup de gens au Canada, les classes laborieuses, qui gagnent 14,000\$ ou 15,000\$ par année. Pourtant, ce ne sont pas les Yuppies qui viennent voir les avocats. Je connais personnellement beaucoup d'électeurs de ma circonscription qui gagnent très peu et ne peuvent se permettre de laisser 200\$, 300\$, 500\$ dans leur compte bancaire. Ils sont nombreux mais il y en a aussi beaucoup de l'autre type et ces d'eux dont vous parlez.

**M. Andrew Roman:** Oui. J'essaie de rendre justice à ces deux catégories de personnes. L'une, c'est la personne qui a vendu sa maison il y a vingt ans, avant que les prix se mettent à monter, qui vit de sa pension de vieillesse et

[Text]

plus the interest on something like that, which is the category of person you are describing.

For that kind of person, unbundling rates is undoubtedly a good thing because it means they can get a better return on their deposit and they are not subsidizing those people, whoever they are, who are heavy users of service.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Andrew Roman:** We say that very clearly in our brief. That is the good side of it.

The downside of it, though, is that with certain types of accounts, whether it is the working poor or people who are on welfare who are not likely to accumulate a huge balance, for those people to be charged more to cash a cheque than for someone else in our submission is unjust.

If it costs 20¢ to cash a cheque or 50¢ or whatever, that is what should be charged. When I say that, I am aware of the fact that Mrs. Collins asked the question of the Canadian Bankers' Association: Do you know what these things cost? And they said, no.

**Mr. Layton:** No, they did not know what it cost.

**Mr. Andrew Roman:** If nobody knows what anything costs, then the cost is all—

**The Chairman:** Later in the day, though, they told us.

**Mr. Andrew Roman:** But you did not ask them what anything cost. They said, "We know".

**The Chairman:** Well, they told us.

**Mr. Andrew Roman:** What everything cost?

**The Chairman:** What the clearing house costs.

**Mr. Andrew Roman:** That is a charge that is paid to another person. That is different. I would be very surprised if any institution that has 30 or 40 services can tell you discretely what any one service costs without a massive cost inquiry and without a lot of argument. It depends on how you look at the cost of the space in the bank and 50 other things.

I personally have spent on and off a dozen years in the Bell Canada cost inquiry trying to find out what individual services cost, and I have come to the conclusion that it is all smoke and mirrors.

But that being the case, if we are aware that these costs of services are not things that are generally known and they are not hard numbers that you can say this person is paying exactly what it costs to provide this service, then you need not have the same degree of reluctance in interfering because if people are picking numbers out of the air, then your numbers may be as good as anyone else's. The incentive to back off and say, oh, my goodness, we are going to frustrate people because we are going to upset their delicate costing is just not so.

[Translation]

des intérêts sur ses épargnes. C'est cette catégorie de personne que vous décrivez.

Pour cette personne, déréglementer les taux est sûrement une bonne chose parce qu'elle pourra tirer un meilleur rendement de son épargne et elle ne subventionne pas ainsi les autres, peu importe qui ils sont, qui abusent volontiers des services.

**Le président:** C'est vrai.

**M. Andrew Roman:** Nous le disons très clairement dans notre mémoire. C'est l'aspect avantageux de la question.

Le revers cependant c'est ce qui se passe ailleurs, que les personnes en cause soient des gagne petit ou des assistés sociaux qui ne réussissent pas à épargner, c'est à ceux-là à qui l'on exigera davantage pour toucher un chèque. Nous disons que c'est injuste.

S'il en coût 20c. ou 50c. pour encaisser un chèque, voilà les frais que l'on devrait réclamer. En disant cela, je sais que M<sup>me</sup> Collins a posé la question suivante à l'Association des banquiers canadiens: Savez-vous ce que cela coûte au juste? Et ils ont répondu: Non.

**M. Layton:** Non, ils ne le savaient pas.

**M. Andrew Roman:** Si personne ne sait ce qu'il en coûte, dans ce cas le coût se résume. . .

**Le président:** Ils nous l'ont dit plus tard dans la journée.

**M. Andrew Roman:** Mais vous ne leur avez pas demandé quels étaient les coûts. Ils ont dit: «Nous savons».

**Le président:** Ils ont fini par nous le dire.

**M. Andrew Roman:** Quels étaient les coûts?

**Le président:** Les coûts de la compensation.

**M. Andrew Roman:** Ce sont des frais d'un autre type. C'est différent. Je serais bien étonné qu'une institution qui offre 30 ou 40 services, soit en mesure de dire ce que coûte tel service en particulier sans être obligé de faire une étude de coût d'envergure qui prendrait beaucoup de temps. Il y a tellement d'éléments qui entrent en ligne de compte.

Personnellement, j'ai consacré, en tout et pour tout, une douzaine d'années à examiner les coûts de Bell Canada pour tenter d'établir le coût de chaque service en particulier, et j'en suis arrivé à la conclusion qu'il n'y avait rien de certain.

En sachant donc que les coûts de chaque service ne sont pas toujours des choses connues et qu'il est impossible de dire que tel frais exigé représente exactement le coût de tel service, dans ce cas, il ne faudrait pas vous gêner pour intervenir car si en définitive il n'existe rien de précis, les chiffres que vous avancez sont aussi bons que ceux des autres. Vous ne pouvez donc vous défilier en prétendant que vous allez bouleverser le délicat échaffaudage de leurs coûts.

[Texte]

Anyway, I did not have any more I wanted to say by way of affirmative remarks, so maybe I can just answer questions.

• 2035

**Mr. Rodriguez:** Are there any other of these socially unjust charges?

**Mr. Andrew Roman:** Dr. Horwood reminds me that one of the things we discussed that arises out of our study of electronic funds transfer is the notion of a right to a bank account. This does not exist yet and there may come a time when it may have to.

There was a time when there was no electronic transfer. With smart-cards and other things just on the horizon, if you develop bank regulation that is technology sensitive, then 10 years from now—perhaps even 5 years from now—what you do will be obsolete.

One of the things happening increasingly as we have more direct deposit is that banks are taking over the function of the state in controlling the means of exchange. Instead of our passing paper issued by the Bank of Canada, private institutions are doing things electronically and if you do not have a bank account because you do not meet that requirement for a variety of reasons, then you are disenfranchised from the new payment system. You are out of it. There can be a new kind of proletariat developing whose members will have no connection with that system because they do not qualify to have bank accounts, whereupon you may have to legislate the right to a bank account. I do not just mean to single out banks in this respect, but all financial institutions. If everyone is in the same position. . .

**The Chairman:** Do you have any evidence that there are people who are denied bank accounts?

**Mr. Andrew Roman:** Oh, yes. All over the place. We should perhaps send you a copy of our EFT study. Some people, for example, do not have driver's licences and they cannot get a bank account because they cannot prove who they are. People on welfare have all kinds of difficulties like that. If you cannot get the necessary identification you cannot get a bank account. Or some bankers in individual branches, whether it may or may not be contrary to policy, will say they do not want welfare recipients there because they do not pump enough money through the account to make it worthwhile, so no thank you, do not open an account here. Perhaps that may have been justified 20 years ago, but I think it is becoming increasingly unjustified.

**Mr. Rodriguez:** It sounds like these arguments are going back to the post office taking deposits.

**Mr. Andrew Roman:** I hope not.

[Traduction]

Quoi qu'il en soit, je ne tiens pas à vous faire toutes sortes de commentaires, et je m'en tiendrai plutôt aux réponses à vos questions.

**M. Rodriguez:** Existe-t-il d'autres de ces frais socialement injustes?

**M. Andrew Roman:** M. Horwood me rappelle que l'une des choses dont nous avons discuté et qui découle de notre étude du virement électronique de fonds c'est la notion d'un droit à un compte bancaire. Cela n'existe pas encore mais il se peut qu'un jour cela puisse s'imposer.

Le télévirement n'a pas toujours existé. Avec les cartes électroniques et les autres nouveautés qui pointent à l'horizon, si vous instituez des règlements bancaires basés sur la technologie, alors dans 10 ans et peut-être même dans cinq ans ce que vous faites sera désuet.

À mesure qu'augmentent les dépôts directs, ce qui se passe de plus en plus c'est que les banques accaparent la fonction de l'État en matière de contrôle des moyens d'échange. Au lieu de notre document émis par la Banque du Canada, les établissements privés recourent à l'électronique et si vous ne possédez pas de compte bancaire parce que vous ne satisfaites pas aux exigences pour diverses raisons, vous êtes privé du droit au nouveau système de paiement. Vous en êtes exclu. On pourrait assister à la naissance d'un nouveau prolétariat dont les membres n'auront aucun lien avec ce système parce qu'ils ne remplissent pas les conditions requises pour détenir des comptes bancaires, ce qui pourrait vous obliger à adopter une loi pour fixer le droit à un compte bancaire. Je ne parle pas simplement des banques à cet égard mais de tous les établissements financiers. Si tout le monde est dans la même position. . .

**Le président:** Avez-vous des preuves que des gens se voient refuser le droit d'ouvrir un compte bancaire?

**M. Andrew Roman:** Oui. Il y en a partout. Nous devrions peut-être vous faire parvenir un exemplaire de notre étude sur le télévirement. Certaines personnes, par exemple, ne possédant pas de permis de conduire ne peuvent ouvrir un compte bancaire parce qu'ils ne peuvent prouver leur identité. Les assistés sociaux sont aux prises avec toutes sortes de difficultés du genre. Si vous ne pouvez vous procurer les pièces d'identité nécessaires vous ne pouvez ouvrir un compte bancaire. Ou certains banquiers dans des succursales individuelles, que ce soit ou non contraire à la politique, diront qu'ils ne veulent pas des assistés sociaux parce qu'ils ne versent pas suffisamment d'argent dans le compte pour que ça en vaille la peine. Non merci, ils ne veulent pas que ces gens ouvrent un compte chez-eux. C'était peut-être justifié il y a vingt ans, mais je crois que c'est de plus en plus injustifié.

**M. Rodriguez:** On dirait que ces arguments nous ramènent à l'idée que les bureaux de poste acceptent les dépôts.

**M. Andrew Roman:** J'espère que non.

[Text]

**The Chairman:** Never mind, New Zealand is abandoning that.

**Mr. Rodriguez:** Are they?

**The Chairman:** That is a socialist country.

**Mr. Andrew Roman:** And then we will privatize the post office.

**The Chairman:** Are there enough people who are in fact prohibited from opening a bank account? You say they cannot prove who they are. I guess if a bank is required to cash cheques or allow people to take money in and out of a deposit account and they have concern as to the identity of the individual, public policy would demand that they not allow them to use the payment system. We do not really want the payment system used for people who are going to clear perhaps the proceeds of crime.

**Mr. Andrew Roman:** Those people seem to have no trouble getting access, Mr. Blenkarn.

**The Chairman:** Well some of them do. They have very serious problems getting access and they pay people to look after their access for them.

**Mr. Andrew Roman:** Exactly.

**The Chairman:** But they do not easily have direct access and so they go through all sorts of ramifications, through corporations and everything else, to wash their money. So what you are really saying is that is a problem, but is it really a problem with that many people?

**Mr. Andrew Roman:** It is difficult to quantify that precisely because a lot of the people we are talking about may be transients, or may be unemployed, and do not come into the usual sources of where you collect information. They may not have a telephone, so if you are doing Gallup polling you may not pick them up.

**The Chairman:** What would you do, though, when we are planning as one of the—and what is really a necessity in terms of cost saving is to go to electronic transfer of funds for welfare payments, unemployment insurance payments, old age pensions, supplements, Canada Pension, and so on. All of this would save the government bundles and bundles and bundles of dough. When you say people cannot get a bank account, obviously, if we are going to transfer money to a bank, a bank will be delighted to open a bank account for the person who can prove they have it. After all they get the use of the money for the few days it happens to be in that person's account.

**Mr. Andrew Roman:** That raises a lot of other complicated issues about whether people want it in a bank account or not. Some people may, some people may not, and through smart-cards it may be easier to do it electronically and bypass the banking system altogether.

[Translation]

**Le président:** Ne vous en faites pas, la Nouvelle-Zélande abandonne cela.

**M. Rodriguez:** Vraiment?

**Le président:** C'est un pays socialiste.

**M. Andrew Roman:** Et alors nous privatiserons le service postal.

**Le président:** Y-a-t-il beaucoup de gens à qui, en fait, on interdit d'ouvrir un compte bancaire? Vous dites qu'ils ne peuvent prouver leur identité. Je conviens que si une banque doit encaisser des chèques ou permettre aux gens de déposer et de sortir de l'argent et qu'elle s'interroge sur leur identité, l'intérêt public exigerait qu'elle leur refuse l'accès au système de paiement. Nous ne voulons pas vraiment que le système de paiement soit utilisé pour blanchir éventuellement le produit de la criminalité.

**M. Andrew Roman:** Ces personnes ne semblent avoir aucune difficulté à y avoir accès M. Blenkarn.

**Le président:** Et bien c'est le cas pour certains d'entre eux. Ils éprouvent de sérieuses difficultés à y accéder et ils paient des gens pour surveiller leurs intérêts.

**M. Andrew Roman:** Exactement.

**Le président:** Mais ils n'y accèdent pas facilement directement et passent par toutes sortes de ramifications, des sociétés et quoi d'autre pour blanchir leur argent. Ce que vous dites vraiment c'est qu'un problème existe, mais se pose-t-il vraiment pour autant de personnes?

**M. Andrew Roman:** Il est difficile de citer des chiffres précis étant donné qu'un grand nombre des personnes dont nous parlons sont peut-être des gens de passage ou des chômeurs et qu'ils ne se trouvent pas dans les sources habituelles où vous obtenez les renseignements. Il se peut qu'ils n'aient pas le téléphone de sorte que si vous procédez à un sondage vous ne les rejoindrez pas.

**Le président:** Que feriez-vous, cependant, lorsque nous planifions comme un des—et ce qui est vraiment nécessaire pour épargner des coûts c'est de se tourner vers les téléversements pour les paiements au titre du Bien-être de l'assurance-chômage, de la pension de vieillesse, des suppléments, du régime de pensions du Canada etc. Tout ceci épargnerait au gouvernement des sommes faramineuses. Lorsque vous dites que des gens ne peuvent ouvrir un compte bancaire, de toute évidence, si nous devons transférer de l'argent à une banque, une banque se fera un plaisir d'ouvrir un compte à une personne qui peut prouver qu'elle a cet argent. Après tout la banque peut utiliser l'argent pendant les quelques jours où il se trouve au compte de cette personne.

**M. Andrew Roman:** Cela soulève quantité d'autres questions complexes comme celle de savoir si une personne veut placer ou non son argent dans un compte bancaire. Certaines personnes le voudront peut-être et d'autres non et les cartes à micro-circuits permettront peut-être plus facilement de le faire électroniquement et de court-circuiter tout à fait le système bancaire.

[Texte]

[Traduction]

• 2040

**The Chairman:** You have to have it with somebody, whether it is a trust company, a credit union or whatever.

**Mr. Andrew Roman:** Through a smart-card. . . I do not want to go on at great length about this technology, but you can encode a chip and put it on a card that can be identified with your fingerprint.

**The Chairman:** So the people would get the money directly from the Government of Canada.

**Mr. Andrew Roman:** It is downloaded directly into the chip you carry around your neck in your little card, and you do not go to a bank.

**Mr. Layton:** Convert it into cash only if you need cash, but you can use it to pay bills.

**Mr. Andrew Roman:** That is right. You can go to, let us say, a post office or liquor store and they will have a unit and plug your thing in. You say, I want \$100 cash, and it deducts that from the microchip and gives you \$100. The institution is very happy because it is instantly in its bank account.

That is possible today, and it is being done in all kinds of places. In England when you make a call from a telephone booth, you can pay cash or pay with a card that is good for ten or twenty or as many calls as you want. The technology is here now.

**Mr. Rodriguez:** Could we be legislating things that are going to be obsolete?

**Mr. Andrew Roman:** One of the messages we try to give parliamentary committees is that you cannot legislate things that are technology sensitive. You can really only control people, money, contracts or legal papers. If you try to specify precisely how the notice should be given, you will wind up being obsolete again.

**The Chairman:** You are spinning your wheels.

**Mr. Andrew Roman:** Yes, very quickly.

**The Chairman:** You are saying that if we get too precise when we amend these regulations or start demanding that certain things be posted, we will have a bunch of dumb regulations if there is no post office in five years.

**Mr. Andrew Roman:** I prefer the term "personal service".

**The Chairman:** "Personal service" has always meant, I hand it to you. Now—

**Mr. Andrew Roman:** Just a second. If you have an—

**Le président:** Il vous faut les tenir en compte chez quelqu'un qu'il s'agisse d'une société de fiducie, d'une caisse de crédit ou qu'importe.

**M. Andrew Roman:** Au moyen d'une carte à puce. . . Je ne veux pas entrer dans les détails de cette technique, mais vous pouvez incorporer un circuit intégré comportant une mémoire à une carte qui peut être identifiée à l'aide de votre empreinte digitale.

**Le président:** Ainsi les gens obtiendraient l'argent directement du Gouvernement du Canada.

**M. Andrew Roman:** On le télécharge directement dans la puce qui se trouve sur votre carte et vous n'allez pas à la banque.

**M. Layton:** Pour retirer de l'argent seulement si vous avez besoin d'argent mais vous pouvez l'utiliser pour régler vos factures.

**M. Andrew Roman:** C'est exact. Vous pouvez vous rendre, disons, à un bureau de poste ou à une régie des alcools qui auront la machine pour traiter votre carte. Si vous désirez 100\$, on déduira ce montant de la puce et on vous remettra 100\$. L'établissement est très content parce qu'ainsi il verse directement le montant dans son compte bancaire.

C'est possible aujourd'hui et cela se fait en toutes sortes d'endroits. En Angleterre, lorsque vous faites un appel d'une cabine téléphonique, vous pouvez payer comptant ou à l'aide d'une carte qui est bonne pour dix ou vingt appels ou pour autant d'appels que vous voulez. La technologie existe à l'heure actuelle.

**M. Rodriguez:** Pouvons-nous légiférer sur des choses qui deviendront désuètes?

**M. Andrew Roman:** L'un des messages que nous essayons de faire passer aux comités parlementaires est qu'ils ne sont pas en mesure de légiférer sur des choses qui sont sensibles à la technologie. Vous n'exercez finalement de contrôle que sur les gens, l'argent, les contrats ou les documents juridiques. Si vous essayez de préciser les modalités pour la communication des avis, vous finirez par être de nouveau désuets.

**Le président:** Vous accélérez sec.

**M. Andrew Roman:** Oui, très rapidement.

**Le président:** Vous dites que si nous sommes trop précis lorsque nous modifions ces règlements ou si nous commençons à demander que certaines choses soient affichées, nous nous retrouverons avec une masse de règlements stupides s'il n'y a plus de bureaux de poste dans cinq ans.

**M. Andrew Roman:** Je préfère l'expression «service personnel».

**Le président:** «Service personnel» j'en conviens. Maintenant. . .

**M. Andrew Roman:** Une petite seconde. Si vous avez un. . .

[Text]

**The Chairman:** That is impossible.

**Mr. Andrew Roman:** Personal service in some court rules, like the Federal Court rules, may include an expanded definition that may include mail or registered mail under certain circumstances. Certainly some regulatory tribunals around Ottawa have the same rules. I am inclined to say a personal service should include—

**The Chairman:** Yes, but personal service *a fortiori*, at the beginning, means personal delivery to the individual. From there, there are ancillary ways of effecting personal service, but that means you specify mailing. If there is no post office, how the hell do you mail it?

**Mr. Andrew Roman:** You can communicate it electronically or by mail. You do not—

**The Chairman:** What is wrong with just posting a notice in the bank for 60 days?

**Mr. Andrew Roman:** Mr. Cleghorn gave part of the reason this afternoon, that 60% of transactions are through ATMs. I never go to a bank if I can avoid it, and I am sure a lot of people do the same. Why waste time standing in line when you can punch a machine and get out in seconds?

**Mr. Rodriguez:** There are lines at these ATMs now too.

**Mr. Andrew Roman:** Some of them.

**Mr. Rodriguez:** I stood in line at the one down there on Sparks—

**An hon. member:** Post it at the ATM.

**Mr. Andrew Roman:** Some of them are posted at the ATM. There will come a time when you get that information through your PC or your place of business. There are a variety of ways. The important thing is that you should not be required to haul yourself physically down to the other person's premises to look at the notice. The notice may only be up for 30 or 60 days and you may not happen to go there because you are out of the country or on vacation or sick in the hospital.

For the foreseeable future we are going to have mail, so I do not see—

**The Chairman:** I do not know about that. My secretary said the other day that we have to have a FAX in the constituency office. I guess I should have a FAX at my house, and maybe my mother-in-law should have one so she can write my wife. Why do we need the post office at all? We can all get FAX machines.

**Mr. Andrew Roman:** You can list a variety of equally acceptable methods. I do not suggest that any is exclusive.

[Translation]

**Le président:** C'est impossible.

**M. Andrew Roman:** Selon certaines règles juridiques, comme celles de la Cour fédérale, celui-ci peut inclure le courrier ou le courrier recommandé dans certaines circonstances. À coup sûr, certains tribunaux de réglementation dans la région d'Ottawa disposent des mêmes règles. J'ai tendance à penser qu'un service personnel devrait inclure. . .

**Le président:** Oui, mais le service personnel au départ, signifie la livraison au domicile de la personne. À partir de là, il y a toutes sortes d'autres façons de donner un service personnel et cela signifie que vous précisez la poste. S'il n'y a pas de bureau de poste, comment pourriez-vous le poster?

**M. Andrew Roman:** Vous pouvez le faire électroniquement ou par courrier. Vous ne. . .

**Le président:** Qu'y a-t-il de mal à simplement afficher un avis dans la banque pendant 60 jours?

**M. Andrew Roman:** M. Cleghorn en a donné en partie la raison cet après-midi, à savoir que 60 p. 100 des transactions se font dans les guichets automatiques. Je ne vais jamais à la banque si je puis l'éviter et je suis convaincu que beaucoup de gens font de même. Pourquoi perdre du temps à attendre en ligne lorsqu'on peut utiliser une machine et effectuer une transaction en quelques secondes?

**M. Rodriguez:** Il y a également des queues à ces guichets automatiques maintenant.

**M. Andrew Roman:** Certains d'entre eux.

**M. Rodriguez:** J'ai fait la queue au guichet qui se trouve sur la rue Sparks. . .

**Un député:** Affichez-le au guichet.

**M. Andrew Roman:** Certains avis sont affichés au guichet. Il viendra un moment où vous obtiendrez ces renseignements au travail. Il y a diverses façons. L'important c'est que vous ne devriez pas être obligé de vous rendre chez l'autre personne pour lire l'avis. Il peut arriver que celui-ci ne soit affiché que 30 ou 60 jours et que vous n'ayez pas l'occasion de vous y rendre soit parce que vous êtes à l'extérieur du pays, en vacances ou hospitalisé.

Pour un avenir prévisible, nous aurons le courrier, je ne vois donc pas. . .

**Le président:** Je n'en sais rien. Ma secrétaire m'a dit l'autre jour qu'il fallait nous procurer un télécopieur dans la bureau de ma circonscription. Je suppose que je devrais me procurer un télécopieur à mon domicile et qui sait ma belle-mère voudrait peut-être en utiliser un pour écrire à mon épouse. Pourquoi avons-nous besoin du bureau de poste; nous pouvons tous nous procurer des télécopieurs.

**M. Andrew Roman:** Vous pouvez énumérer diverses méthodes tout aussi acceptables. Je ne veux pas dire qu'aucune d'entre elles soit exclusive.

[Texte]

**The Chairman:** The answer is for the bank to get the FAX machine number and FAX you your due charges.

**Mr. Andrew Roman:** I do not care if they notify me by FAX—assuming I have a FAX machine—or if they send it by Canada Post. I just want to know beforehand. I do not want to have to trust to the coincidence that I may go down there.

**Mr. Layton:** I was anxious to ask if Mr. Roman's organization received extensive complaints about this issue before addressing it in front of this committee.

**Mr. Andrew Roman:** We do not run the kind of complaint service some organizations do. We do not have the staff for it and are not a membership-based organization. Rather, we look at the complaints other people have received and attempt to form deductions from them, or—again, partly because complaints can be so distorting—we look at things like the contract between the institution and the customer. Ordinary citizens, when they complain, know that something is irritating them but they do not always understand the cause. I suppose as lawyers we tend to look at what it is that determines the legal relationship between themselves and the institution and look at that as a clue.

• 2045

I would bet that the overwhelming majority of consumers who have complained to MPs have never said they were forced to sign unfair contracts with banks, because they do not understand them, or else they have never read them. That is why I feel that our best service to you will be to look at the kinds of things that other people do not look at. You get your own complaints, and there is no point in our adding a second source of that same information.

**Mr. Layton:** But the person who is willing to go down to the bank and have a passbook brought up to date so he knows where he is would presumably be charged less in service than the person who does not want to go to the bank and gets it all mailed.

**Mr. Andrew Roman:** In fact, I think they charge the same. Some, like the TD Bank, give a discount for using an ATM machine and not tying up a teller. I suspect that this will grow.

**Mr. Rodriguez:** How do we handle the problem in which surveys show that about 25% of this population is functionally illiterate and cannot read?

**Mr. Andrew Roman:** There is no solution to that other than to have someone explain the contract to them; but I suspect even those who can read do not appreciate what these contracts mean.

[Traduction]

**Le président:** La banque doit alors obtenir le numéro du télécopieur et vous informer à l'aide de cette machine du montant que vous lui devez.

**M. Andrew Roman:** Il m'importe peu qu'elle m'avertisse au moyen du télécopieur—à supposer que je possède un télécopieur—ou qu'elle me le fasse parvenir par la poste. Je veux tout simplement le savoir d'avance. Je ne veux pas avoir à me fier à la coïncidence.

**M. Layton:** J'étais très impatient de demander si l'entreprise de M. Roman a reçu beaucoup de plaintes relativement à cette question avant d'en parler devant ce Comité.

**M. Andrew Roman:** Nous n'offrons pas le genre de service des plaintes comme le font d'autres organismes. Nous ne disposons pas du personnel pour ce faire et nous n'avons pas de membres. Nous étudions plutôt les plaintes que d'autres personnes ont reçues et nous tentons de tirer des conclusions ou, une fois de plus, en partie parce que les plaintes peuvent être tellement dénaturées—nous considérons des choses comme le contrat conclu entre l'établissement et le client. Les citoyens ordinaires, lorsqu'ils portent plainte, savent que quelque chose les agace mais ils n'en comprennent pas toujours la cause. Je suppose qu'en tant qu'avocats nous avons tendance à nous pencher sur ce qui détermine le lien juridique entre eux et l'établissement et considérons cela comme un indice.

Je parierais que la grande majorité des clients qui se sont plaints aux députés n'ont jamais dit qu'on les a obligés à signer des contrats injustes avec les banques, parce qu'ils ne comprennent pas, ou encore qu'ils ne les ont jamais lus. C'est la raison pour laquelle je crois que le meilleur service que nous pourrions vous rendre c'est de nous pencher sur le genre de choses que d'autres laissent de côté. Mais pourquoi ajouterions-nous une seconde source de ces mêmes renseignements.

**M. Layton:** Mais la personne qui accepte de se rendre à la banque et de faire mettre son carnet à jour afin de savoir où elle en est, payerait probablement moins de frais de service que celle qui ne veut pas aller à la banque et se fait expédier tous ces renseignements par la poste.

**M. Andrew Roman:** En fait, je crois que les frais sont les mêmes. Certaines banques, par exemple la Banque Toronto-Dominion, réduisent les frais des utilisateurs des guichets automatiques. Je suppose que d'autres banques suivront son exemple.

**M. Rodriguez:** Comment règle-t-on le problème lorsque des sondages indiquent qu'environ 25 p. 100 de la population sont des analphabètes fonctionnels et ne peuvent lire?

**M. Andrew Roman:** Il n'y a pas d'autre solution que de recourir à une autre personne pour leur expliquer le contrat; mais j'ai l'impression que même les personnes qui savent lire ne comprennent pas la signification de ces contrats.

[Text]

**The Chairman:** I have to thank you for coming. I think we have had a pretty good run on this thing.

Gentlemen, our next witness would have been Phil Edmunston, Founder and Honorary President of the Automobile Protection Association. However, since he is not coming, I now adjourn this meeting to the call of the Chair.

[Translation]

**Le président:** Je dois vous remercier d'être venu. Je crois que nous avons eu une assez bonne série de séances sur cette question.

Messieurs, notre prochain témoin aurait été Phil Edmunston, le fondateur et président honoraire de l'Association pour la protection des automobilistes. Toutefois, comme il ne viendra pas, je lève la séance.









*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

---

WITNESS

*From the Public Interest Research Centre:*

Andrew Roman, Executive Director and General  
Counsel.

TÉMOIN

*Du Centre pour la défense de l'intérêt public:*

Maître Andrew Roman, directeur exécutif et avocat-  
conseil général.

26  
51  
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 155

Wednesday, April 20, 1988

Chairman: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

WITNESSES:

(See back cover)

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 155

Le mercredi 20 avril 1988

Président: Don Blenkarn

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS****WEDNESDAY, APRIL 20, 1988**

(232)

*[Text]*

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:33 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, W. Paul McCrossan and Aideen Nicholson.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Witnesses: From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:* Michael Mackenzie, Superintendent; Ursula Menke, Senior Counsel, Department of Justice; Don Macpherson, Deputy Superintendent, Deposit-Taking Institutions Sector.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.*)

Michael Mackenzie made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:27 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

**PROCÈS-VERBAL****LE MERCREDI 20 AVRIL 1988**

(232)

*[Traduction]*

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 33, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong, W. Paul McCrossan et Aideen Nicholson.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Témoins:* Du bureau du Surintendant des institutions financières: Michael Mackenzie, Surintendant; Maitre Ursula Menke, avocat-conseil principal, ministère de la Justice; Don Macpherson, Surintendant adjoint, Secteur des institutions de dépôt.

En vertu des dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

Michael Mackenzie fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 h 27, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, April 20, 1988

• 1533

**The Chairman:** We are resuming consideration of the committee's order of reference pursuant to Standing Order 96.(2) in relation to charges for personal financial services.

Our witnesses today are Michael Mackenzie, the Superintendent of Financial Institutions; Don Macpherson, the Deputy Superintendent of Deposit-Taking Institutions, and Ursula Menke, Senior Counsel from the Department of Justice.

Mr. Mackenzie, I think you have a short statement.

**Mr. Michael Mackenzie (Superintendent of Financial Institutions):** I do indeed, Mr. Chairman. I believe this has been distributed to members of the committee ahead of time and I think I would, if I may, read it into the record.

I am pleased to appear before your committee today to discuss my office's role in administering the sections of the Bank Act that pertain to retail customer service charges, and our role in monitoring compliance with the regulations that govern disclosure of those charges by the financial institutions concerned.

The committee will know that these regulations apply only to the financial institutions governed by the Bank Act. They apply to banks, not to trust companies. The trust and loan legislation is being brought before Parliament in the near future and will provide for a similar disclosure apparatus for financial institutions governed by that legislation. Also, there are fairly comprehensive revisions being made to the Bank Act and I understand that the government plans to table these in the House before too long.

The current regulations that pertain to disclosing deposit terms and conditions were made in 1981. The role of the then Inspector General of Banks was to monitor those regulations to determine whether banks were complying with them. My role now is the same.

In the course of business from the time the regulations were put into force until now, we have asked the regulated financial institutions to provide information concerning the way in which they disclose deposit terms and conditions to their customers. This has been done on average about every two years since the regulations came into effect.

The banks have responded to these requests and have sent examples of the forms, notices, brochures and other material they use to tell customers about service charges. They have described their procedures for training staff to

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 20 avril 1988

**Le président:** Nous poursuivons notre examen des frais de services financiers personnels en vertu de l'article 96.(2) du Règlement.

Nous accueillons aujourd'hui Michael Mackenzie, surintendant des institutions financières; Don Macpherson, surintendant adjoint, institutions de dépôt, et Ursula Menke, conseillère juridique principale, ministère de la Justice.

Monsieur Mackenzie, vous avez, je crois, un cours exposé à nous présenter.

**M. Michael Mackenzie (surintendant des institutions financières):** Effectivement, monsieur le président. Je crois qu'il a été distribué à l'avance aux membres du Comité, et j'aimerais, si vous me le permettez, en faire la lecture.

Je suis heureux de comparaître aujourd'hui devant les membres du Comité pour discuter du rôle du bureau en ce qui touche l'exécution des articles de la Loi sur les banques régissant les frais de gestion imposés aux consommateurs et l'application des règlements sur la divulgation de ces frais par les institutions financières intéressées.

Les membres du Comité savent que ces règlements ne visent que les institutions financières assujetties à la Loi sur les banques; ils s'appliquent aux banques, non aux compagnies fiduciaires. Le projet de loi sur les compagnies fiduciaires et de prêt, qui sera bientôt soumis au Parlement, comportera un mécanisme de divulgation semblable à l'intention de ces institutions financières. En outre, la Loi sur les banques sera modifiée en profondeur et je crois savoir que le gouvernement entend déposer ces changements à la Chambre sous peu.

Les mesures législatives en vigueur concernant la divulgation des modalités de dépôt datent de 1981. À cette époque, l'inspecteur général des banques était chargé de voir à ce que les institutions financières se conforment à ces règlements. J'assume maintenant cette tâche.

Depuis l'entrée en vigueur de ces règlements, nous avons demandé aux institutions financières visées de nous fournir à tous les deux ans, dans le cadre de leurs activités courantes, des renseignements sur la façon dont elles divulguent leur modalité de dépôt à leurs clients. Ces renseignements nous ont été fournis, en moyenne, tous les deux ans depuis l'entrée en vigueur des règlements.

Les banques ont répondu avec empressement en nous faisant parvenir copie des formulaires, avis, brochures et autres documents servant à informer leurs clients des frais de gestion qu'elles perçoivent. Elles ont aussi

[Texte]

inform customers about charges, and the methods they use to try to ensure that correct and adequate information is up to date and available in all branches, large and small.

• 1535

Earlier this year, we asked banks to provide us with account information, so that we could again review the policies and procedures they had adopted to disclose their service charges. In analysing the information we received, we did not see any indication that the banks are not complying with section 201 of the Bank Act and the attendant regulations.

We have come to this conclusion based on our understanding of the relevant provisions of the Bank Act. In my view, the Bank Act requires a bank to enter into a written agreement with a customer when that customer opens an account. The customer signs an account operating agreement that provides that the bank may levy charges and debit the account with these charges. This is the express agreement relating to present and future service charges. It is my view that the Bank Act does not require a bank to obtain each customer's approval each time it increases or adds new service charges.

There has been much discussion about the amounts being charged by banks for services. The amount of a fee or charge that a bank decides to impose for a service is not covered by the Bank Act or the regulations. These amounts are determined by the individual institutions, and I think these determinations are properly made in light of the competitive environment in which Canadian financial institutions do business.

Given my mandate, my concern in this matter is with the issue of whether the banks disclose these charges to their customers in compliance with the current act and regulations. This is not to say that the current regulations should not be thoroughly and thoughtfully re-examined, especially given the rapidly changing environment in which financial institutions and their regulators find themselves in today.

Much has changed since the regulations were set out in 1981. New services have been made available, and new technologies have been developed and implemented. The current regulations are silent on many of the latest developments. We are looking at what needs to be done to bring these regulations up to date. Review of the regulations is under way, and the Departments of Finance and Consumer and Corporate Affairs are involved with my office in that review. The results of this group's work will contribute—as will the deliberations of your committee—to the information the government will want to have in order to make informed decisions about financial legislation and regulations.

Mr. Chairman, I would now be pleased to answer your committee's questions.

[Traduction]

communiqué les méthodes de formation qu'elles utilisent pour que leurs employés puissent renseigner les clients au sujet des frais de gestion et pour que toutes les succursales, grandes et petites, disposent des plus récentes données.

Plus tôt cette année, nous avons demandé aux banques de mettre certains renseignements à jour afin que nous puissions revoir à nouveau leur politique et procédure de divulgation des frais de gestion. L'analyse de ces données nous indique que les banques se conforment effectivement à l'article 201 de la Loi sur les banques et à son règlement d'application.

Cette conclusion découle de notre interprétation des dispositions pertinentes de la Loi sur les banques. À mon avis, cette loi oblige la banque à signer une entente écrite avec ses clients lorsque ceux-ci ouvrent un compte. Le client signe une entente concernant la tenue du compte, laquelle indique que la banque peut prélever des frais à même le solde du compte en cause. Voilà l'«entente expresse» portant sur les frais de gestion actuels et futurs. J'estime que la Loi sur les banques n'oblige pas celles-ci à obtenir l'assentiment de leurs clients chaque fois qu'elles majorent ou instaurent de tels frais.

Il a beaucoup été question du montant des frais de gestion exigés par les banques, aspect qui n'est pas régi par la Loi sur les banques ou son règlement d'application. Chaque institution fixe elle-même le montant des frais qu'elle perçoit en fonction du climat de concurrence au sein duquel les institutions financières canadiennes doivent évoluer, ce qui me paraît équitable.

Dans le cadre de mon mandat à cet égard, je dois m'assurer que les banques divulguent ces frais à leurs clients conformément à la Loi sur les banques et à son règlement d'application dans leur forme actuelle. Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas lieu de revoir en profondeur les règlements en vigueur, d'autant plus que le cadre régissant les activités des institutions financières et des instances de réglementation évolue rapidement.

Beaucoup de choses ont changé depuis l'entrée en vigueur des règlements en 1981. On a créé de nouveaux services, en plus de développer et d'appliquer de nouvelles technologies. Les règlements actuels ne touchent pas nombre des plus récents progrès, et nous étudions les moyens à prendre pour corriger cette situation. Le bureau a entrepris la révision des règlements en collaboration avec les ministères des Finances et de la Consommation et des Corporations. Cette initiative, de même que les travaux du Comité, permettra de recueillir les renseignements dont le gouvernement a besoin pour prendre des décisions éclairées au sujet des lois et règlements s'appliquant aux institutions financières.

Monsieur le président, je me ferai maintenant un plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.

[Text]

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I have several questions obviously, specifically about section 201 and the express agreement.

In your opening statement you appear to have limited the role of the Superintendent of Financial Institutions to one of ensuring adequate disclosure. You have not dealt with what constitutes an express agreement, other than saying that when a customer signs an account operating agreement, it allows the bank to do anything it wants in the future. I am paraphrasing because you did not say it quite that way, but we raised the question yesterday, which I will use by way of illustration.

On a simple passbook account—a plain vanilla savings account, cash in, cash out, no chequing privileges, no ATMs—could a bank introduce a minimum \$500 annual maintenance fee without telling the customer they were doing it?

**Mr. Mackenzie:** It is my understanding, Mr. McCrossan, that when that account is opened there is an account operating card or service card that the customer signs, and it is a requirement that whatever service charges or other charges applicable to the operating of the account are disclosed to the customer at that time.

The regulations require that if, as and when there are either increases in those charges or the introduction of a charge for a service that was free up to this point, the bank is required to post a notice of that in the branch.

**The Chairman:** Can I stop you for a moment? There is no time on the notice, so they can post it at 10 a.m., and at 10.01 a.m. they can start levying the charges against everybody.

• 1540

**Mr. Mackenzie:** In my understanding, Mr. Chairman, the regulation says that, when the new charge or the increase in charge is made, the notice must be put up. You are quite right; it could be at 10 a.m., and at 10.01 a.m. it comes into effect.

But I think there was a second half to your question, if I heard you correctly.

**Mr. McCrossan:** Yes, could they increase that charge, say, to \$500 per year with notice?

**Mr. Mackenzie:** I suppose that from a legal point of view they could.

**Mr. McCrossan:** Could they increase the charge to be the bank balance?

**Mr. Mackenzie:** I do not know that they would stay in business very long if they did it, but they could do it, yes.

[Translation]

**M. McCrossan:** Monsieur le président, j'aimerais poser plusieurs questions portant plus particulièrement sur l'article 201 et l'entente expresse qui y est prévue.

Dans votre exposé, vous avez semblé dire que le rôle du surintendant des institutions financières se limite à veiller à ce qu'il y ait divulgation adéquate des renseignements. Vous n'avez pas expliqué ce qui constitue une entente expresse, si ce n'est pour dire que lorsqu'un client signe une entente sur la tenue de comptes, il permet à la banque de faire tout ce qu'elle veut par la suite. Je fais une paraphrase, puisque vous ne vous êtes pas exprimé en ces termes, mais nous avons donné hier un exemple que j'aimerais reprendre aujourd'hui.

Dans le cas d'un simple compte avec livret—un compte d'épargne dépouillé sur lequel sont faits des dépôts et des retraits, sans privilège de chèques et sans accès à un guichet automatique—la banque pourrait-elle instaurer des frais annuels minimums de gestion de 500\$ sans en aviser son client?

**M. Mackenzie:** Monsieur McCrossan, je crois comprendre qu'au moment de l'ouverture du compte, le client signe une carte permettant le prélèvement de frais de tenue de compte, et les banques sont tenues de divulguer au client à ce moment-là tous les frais de service ou de gestion du compte.

Les règlements prévoient que la banque est tenue d'afficher un avis dans ses succursales dès qu'elle décide soit d'augmenter ses frais, soit d'instaurer de nouveaux frais pour un service qui était auparavant gratuit, et d'indiquer la date d'entrée en vigueur des modifications et leurs modalités d'application.

**Le président:** Puis-je vous interrompre un instant? Le règlement n'indique pas quand l'avis doit être affiché, de sorte qu'une banque peut afficher l'avis à 10 heures et prélever des frais augmentés dès 10h01.

**M. Mackenzie:** Monsieur le président, je crois comprendre que le règlement prévoit l'affichage d'un avis quand il y a augmentation de frais existants ou restauration de nouveaux frais. Vous avez tout à fait raison; la banque pourrait afficher un avis à 10 heures et mettre en vigueur les modifications dès 10h01.

Je crois toutefois que votre question comporte un deuxième volet, si je vous ai bien entendu.

**M. McCrossan:** Oui; pourrait-elle augmenter les frais à, mettons, 500\$ par année sans avis?

**M. Mackenzie:** J'imagine que oui, du point de vue juridique.

**M. McCrossan:** Pourrait-elle augmenter les frais jusqu'à concurrence du solde du compte bancaire?

**M. Mackenzie:** Je ne sais pas si une banque qui agirait de la sorte resterait longtemps en affaires, mais elle pourrait le faire, oui.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** So there is no limit whatsoever. Is there any charge they could not introduce, according to your interpretation? Is there just one charge that is prohibited, that they could not introduce, or do they have complete *carte blanche*?

**Mr. Mackenzie:** I believe the act and the regulations say that the charges are direct or indirect charges for the keeping of an account, so I do not think they could introduce a charge that had no relationship to the keeping of the account or the use of the account. But there is obviously nothing in here that says they could not charge \$1,000 on a \$10 account, if that is your question.

**Mr. McCrossan:** That is your interpretation. I would like to pursue that, because in your answer you referred to the act and the regulations. I would like to get to the act, first of all, which I guess leads me into the territory of Ms Menke.

It seems to me that the act and the regulations may well be at odds. I would like to go back to my basic understanding of contract law. When we are talking about an express agreement, we must be talking about a contract, and it is my understanding that a contract does not exist unless there is a meeting of the minds.

Now, sir, I passed out to you earlier some brochures from various banks. If we were to look at the Royal Bank's brochure—this is a brochure you would be handed out when you open an account—under savings accounts and under bonus savings it says "free withdrawals". It has an asterisk there and says "deposits free", and it has no indication of any charges whatsoever. Indeed, I believe there are no charges whatsoever.

Now, if a person signs an accounts form—or we could take any of the other accounts, a calculator daily interest savings account where there are two free cheques and a charge of \$1.25 per item thereafter—surely in order to have a meeting of the minds, the customer must somehow be aware of what may happen in the future with this account. If there is a charge of \$1.25 each, I think they could anticipate that it may go up to \$1.75 or \$2 or whatever. However, it is hard to argue that a brand-new charge that has never been applied to any account in this bank or, indeed, any account in this country could possibly be anticipated by the customer at the time they sign the agreement.

I want to know how you can interpret that there was in fact a meeting of the minds when that account card was signed that would interpret the bank to introduce any charge they want to, even those that were not in existence or disclosed as a possibility at the time the bank account was opened. How can there have been a meeting of the minds?

**Ms Ursula Menke (Senior Counsel, Department of Justice):** It depends on what meeting of the minds you are

[Traduction]

**M. McCrossan:** Il n'y a donc aucune limite. D'après votre interprétation, y a-t-il des frais qu'elle ne pourrait instaurer? Certaines catégories de frais sont-elles interdites, ou ont-elles *carte blanche*?

**M. Mackenzie:** Je crois que la loi et son règlement d'application parlent de sommes prélevées directement ou indirectement à titre de frais de tenue de compte, et j'en conclus donc que les banques ne pourraient prélever des frais étrangers à la tenue d'un compte ou à son utilisation. Or, rien dans la loi n'interdit aux banques de prélever des frais de 1,000\$ sur un solde de 10\$, si c'est votre question.

**M. McCrossan:** C'est votre interprétation. J'aimerais explorer encore plus de questions, puisque vous avez mentionné, dans votre réponse, la loi et son règlement d'application. Examinons d'abord ce que dit la loi. C'est le domaine de compétence de M<sup>me</sup> Menke.

J'ai l'impression que la loi et son règlement d'application sont contradictoires. J'aimerais en revenir aux notions de base que j'ai en droit contractuel. Quand nous parlons d'une entente expresse, nous devons parler en fait d'un contrat, et je crois savoir qu'il ne peut y avoir contrat sans rencontre des volontés.

Je vous ai remis plus tôt, monsieur, certains dépliants publiés par diverses banques. Je vous ai notamment remis une brochure de la Banque Royale, brochure qui vous serait remise si vous ouvriez un compte; sous la rubrique Comptes d'épargne, à côté de Comptes bonis d'épargne, vous voyez la mention «Retraits gratuits». L'astérisque renvoie à la mention «Dépôts gratuits», et aucun frais n'est indiqué. Je crois en fait qu'il n'y a pas de frais.

Si une personne signe un formulaire de tenue de compte—nous pourrions même prendre n'importe lequel des autres comptes, y compris, par exemple, le compte à intérêt quotidien, Le Calculateur, sur lequel le client peut tirer deux chèques gratuitement et payer 1.25\$ par effet par la suite—il me semble qu'il doit y avoir rencontre des volontés et que le client doit savoir quels frais de gestion de compte pourront lui être imputés à l'avenir. Si chaque effet est facturé à 1.25\$, j'imagine que le client saura que ces frais pourraient être portés à 1.75\$ ou à 2\$. Cependant, je vois mal comment on peut prétendre qu'un client est en mesure de prévoir, au moment où il signe l'entente, l'instauration de frais pour un service qui n'a jamais été facturé ni par sa banque ni par aucune autre banque du pays.

Je veux savoir comment vous pouvez dire qu'il y a eu rencontre des volontés au moment de la signature de l'entente sur les frais de tenue de compte et que cela autorise la banque à instaurer tous les frais qu'elle veut, même si ces frais n'existaient pas au moment de l'ouverture du compte et que la banque n'a pas mentionné à ce moment-là que de tels frais pourraient être prélevés à l'avenir. Comment a-t-il pu y avoir rencontre des volontés?

**Mme Ursula Menke (conseillère juridique principale, ministère de la Justice):** Il faudrait déterminer sur quoi il

[Text]

being directed to. You are focusing on a meeting of the minds with respect to specific charges. There can be meetings of minds in terms of law generally on a variety of issues, and it can be as simple as a meeting of minds—as is the case, as I understand it, in account operating agreements where there is an agreement that the bank may levy charges from time to time. That is also a meeting of minds.

• 1545

**Mr. McCrossan:** Even unknown charges? Even charges that have never existed?

**Ms Menke:** This is quite common in law where you would actually have—

**The Chairman:** Except this, Ms Menke: is it not the fact that the act, the statute, says that there must be an express agreement?

**Mr. McCrossan:** Right.

**The Chairman:** Here we are dealing with a statute that mentions an express agreement. Is it, in your view, possible for the bank to contract out of the Bank Act? Are you going to allow banks to contract out of the Bank Act by making a deal that, notwithstanding the Bank Act, anything they want to charge you they can charge you, which is basically what these account charges are?

**Ms Menke:** You are operating on a specific interpretation of the Bank Act, and I guess there are several alternative interpretations.

As you know, it is the position of the office, as Mr. Mackenzie stated, that the account-operating agreement constitutes that express agreement referred to in the Bank Act.

**Mr. McCrossan:** Let me just pursue this, because subsection 201.(2) says:

(2) A bank shall not, directly or indirectly, charge or receive any sum... unless the charge is made by express agreement between the bank and the customer...

Subsection 201.(6) says:

(6) The Minister may make regulations...

with respect to charges. That clearly restricts itself to charges covered under an express agreement with respect to disclosure of charges.

**Ms Menke:** With respect to disclosure of the charges, sir.

**Mr. McCrossan:** That is right, disclosure. Subsection 201.(6) deals only with disclosure of charges, but presumably only disclosure of permitted charges.

Within the existing Bank Act, if you say that the banks can do anything effectively without notice for any charges they want, bearing in mind your caveat about being

[Translation]

y a eu rencontre des volontés. Vous ne parlez de rencontre des volontés qu'à l'égard des frais de tenue de compte. De façon générale, en droit, il peut y avoir rencontre des volontés sur toutes sortes de questions, comme c'est le cas, d'après mon interprétation, de l'entente sur les frais de tenue de compte selon laquelle la banque peut prélever des frais de temps à autre. Il y a là aussi rencontre des volontés.

**M. McCrossan:** Même s'il s'agit de frais inconnus jusque-là? Même s'il s'agit de frais qui n'ont jamais existé?

**Mme Menke:** C'est très courant en droit dans les cas où il y a...

**Le président:** Sauf ceci, madame Menke: n'est-il pas vrai que la loi prévoit qu'il doit y avoir entente expresse?

**M. McCrossan:** Exactement.

**Le président:** Nous parlons ici d'une loi qui mentionne une entente expresse. À votre avis, une banque peut-elle tourner les dispositions de la Loi sur les banques en prenant des arrangements contractuels? Allez-vous permettre aux banques de prendre des arrangements contractuels qui, malgré les dispositions de la Loi sur les banques, leur permettent de prélever sur un compte tous les frais qu'elles veulent, comme elles le font maintenant?

**Mme Menke:** Vous vous fondez sur une interprétation particulière de la Loi sur les banques, mais votre interprétation n'est pas la seule possible.

Comme vous le savez, le bureau estime, comme l'a dit M. Mackenzie, que l'entente relative aux frais de tenue de compte constitue l'entente expresse dont il est question dans la Loi sur les banques.

**M. McCrossan:** J'aimerais approfondir l'examen de cette question, puisque le paragraphe 201.(2) dit:

(2) La banque ne peut, directement ou indirectement au Canada, ni percevoir ni recevoir une somme quelconque... à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse entre la banque et le client...

Le paragraphe 201.(6) dit:

(6) Le ministre peut établir des règlements...

à l'égard des frais. Il s'agit manifestement ici de la divulgation des seuls frais visés par l'entente expresse.

**Mme Menke:** De la divulgation des frais, monsieur.

**M. McCrossan:** C'est exact, de la divulgation. Le paragraphe 201.(6) porte uniquement sur la divulgation des frais, mais l'on peut présumer qu'il s'agit de la divulgation des frais autorisés seulement.

Si vous dites que la Loi sur les banques actuelle permet aux banques de prélever tous les frais qu'elles veulent, sans avis, sous réserve seulement, comme vous l'avez dit,

[Texte]

related to operating the account in some way, then is it not within your power to set regulations as to what constitutes an express agreement?

Is the problem with the Bank Act, which allows them to do anything? What you are saying is that subsection 201.(2) has no effect whatsoever. It is just a piece of paper that Parliament put in there thinking it was going to mean something but it means nothing. That is essentially what you said, that it provides no protection whatsoever. Is the problem in the Bank Act or is the problem in the regulations? Could you not define in the regulations what constitutes an express agreement and restrict charges to charges that are known or charged at the time the account is opened?

**Ms Menke:** As a general rule, regulation-making powers, as I am sure you are aware, are restrictively interpreted.

**Mr. McCrossan:** They are limited to the act.

**Ms Menke:** The substantive provision is subsection 201.(2), which requires the express agreement, and then the Minister is given the power to make regulations. But what he is given the power to make regulations on is the manner in which the charges are to be disclosed, and that is all.

**Mr. McCrossan:** Is the term "express agreement" defined anywhere in the act?

**Ms Menke:** No, it is not.

**Mr. McCrossan:** Has it ever been litigated?

**Ms Menke:** Not to my knowledge. In the context of the Bank Act that expression has not been litigated. Other litigation has related to it, but not to the Bank Act, to totally different areas. Generally, it is not terribly pertinent to the interpretation of this particular provision.

**Mr. McCrossan:** Could a regulation be passed that defined what an express agreement was or limited it, or would it require a change in the act to define what an express agreement was?

**Ms Menke:** I would suggest that it would probably require a change to the act right now. I do not think that power exists presently.

**Mr. McCrossan:** So the only recourse anyone would have... I guess that we have notice of a court case right now as to whether an agreement to vary the charges from time to time can be used as an agreement to introduce new charges. It is your interpretation that the banks have complete *carte blanche* with the form they currently use.

**Ms Menke:** That is the position of the office, yes.

[Traduction]

de l'exigence selon laquelle ces frais doivent être liés de quelque façon à la tenue du compte, n'êtes-vous pas alors habilités à définir par voie de règlements ce qui constitue une entente expresse?

Le problème est-il imputable à la Loi sur les banques, qui permet à celles-ci de faire ce qu'elles veulent? Vous nous dites en fait que le paragraphe 201.(2) ne rime à rien. C'est une simple disposition que le Parlement a ajoutée à la loi en pensant qu'elle aurait l'effet voulu, alors qu'elle ne l'a pas. Elle n'offre aucune protection, voilà essentiellement ce que vous nous dites. Le problème est-il imputable à la Loi sur les banques ou à son règlement d'application? Ne pourriez-vous pas définir par voie de règlements ce qui constitue une entente expresse et limiter les frais aux seuls frais existants ou prélevés au moment de l'ouverture du compte?

**Mme Menke:** En règle générale, comme vous le savez sans doute, les règlements sont interprétés de façon étroite.

**M. McCrossan:** Par référence à ce que prévoit la loi.

**Mme Menke:** La disposition de fond est le paragraphe 201.(2), qui prévoit une entente expresse et qui habilite ensuite le ministre à établir des règlements. Or, il a le pouvoir d'établir des règlements sur la façon dont doivent être divulgués les frais, et c'est tout.

**M. McCrossan:** L'expression «entente expresse» est-elle définie dans la loi?

**Mme Menke:** Non.

**M. McCrossan:** A-t-elle déjà été interprétée par les tribunaux?

**Mme Menke:** Pas à ma connaissance. Cette expression, telle qu'elle est utilisée dans la Loi sur les banques, n'a jamais été interprétée par les tribunaux. Elle a été mise en litige dans des contextes tout à fait différents, mais pas dans celui de la Loi sur les banques. De toute façon, ce n'est pas pertinent à l'interprétation de cette disposition.

**M. McCrossan:** Pourrait-on établir des règlements définissant ou limitant la portée d'une entente expresse, ou faudrait-il modifier la loi?

**Mme Menke:** Pour l'instant, j'estime qu'il faudrait modifier la loi. Je ne crois pas que ce pouvoir existe actuellement.

**M. McCrossan:** Ainsi, le seul recours qu'aurait... Nous savons qu'un tribunal est saisi actuellement de la question de savoir si une entente permettant la modification, de temps à autre, des frais peut être interprétée comme permettant l'instauration de nouveaux frais. Vous êtes d'avis que le formulaire utilisé actuellement par les banques leur donne *carte blanche*.

**Mme Menke:** C'est la position du bureau, oui.

## [Text]

**Mr. Mackenzie:** Mr. McCrossan, I have in front of me a photocopy of one of the customer agreements, which contains words that are fairly common to these:

You, the customer, hereby agree to pay our usual service charges for keeping accounts of the type you have requested.

• 1550

To go over what our office position is, based on some legal views that we have sought and received, and on our analysis of the situation, we have concluded that this type of statement in this kind of agreement does in fact meet the test that we would require of it. In conjunction with this, it then goes on to say:

You hereby acknowledge that before opening the account you received a duly completed copy of the summary of service charges and interest rates.

All that is a package at the time the account is opened.

You have asked the question, as I understand it, whether the law should clarify, beyond my office's interpretation, that this kind of thing meets the definition of express agreement. I would think that this is a matter that your committee will want to consider.

**Mr. McCrossan:** That is an express agreement with respect to the charges known at the time the account is opened and possible changes in those charges. My concern has to do with brand-new charges, and whether the agreement covers new charges which were not foreseen at the time the bank account is opened. You have acknowledged that you have found out what the charges are. You have acknowledged that the bank can change those charges, but I do not see where you have acknowledged that they can introduce brand-new charges.

**Mr. Mackenzie:** It is our position and our interpretation that if a bank subsequently introduces a charge for a service that up to that point has been provided free, it comes under the same caption generally, and should be looked at in very much the same way as if we are increasing a charge from 50¢ to \$1. Increasing a charge from zero to 50¢ to \$1 is not really very much different in substance.

**Mr. McCrossan:** We may as well delete these four lines in subsection 201.(2) that say you shall not make a charge unless there is an express agreement. They have no effect whatsoever in terms of consumer protection.

**Mr. Mackenzie:** I would not go that far.

**Mr. de Jong:** What does it mean? There is no substance so why have it?

**Mr. Mackenzie:** I think what it does is say to a customer who fills out this card that at this point in time

## [Translation]

**M. Mackenzie:** Monsieur McCrossan, j'ai devant moi une photocopie d'une de ces ententes que doivent signer les clients, et elle est libellée en des termes que l'on retrouve assez couramment dans de telles ententes:

Vous, le client, acceptez par les présentes de payer les frais de tenue de compte que nous prélevons habituellement sur le genre de comptes que vous demandez.

Compte tenu des avis juridiques que nous avons demandés et obtenus, et de notre analyse de la situation, nous avons conclu que ce genre de déclaration dans ce genre d'entente respectait les critères que nous exigeons. Le texte se poursuit en ces termes:

Vous reconnaissez par la présente qu'avant d'ouvrir le compte, vous avez reçu un exemplaire en bonne et due forme du résumé des frais d'administration et des taux d'intérêt.

Tout cela représente un ensemble de conditions existant au moment de l'ouverture du compte.

Si j'ai bien compris votre question, vous voulez savoir si la loi devrait aller plus loin que l'interprétation de mon bureau et préciser que ce genre de chose doit répondre à la définition d'entente expresse. Votre Comité pourrait peut-être effectivement envisager cette possibilité.

**M. McCrossan:** Il s'agit d'une entente expresse sur les frais connus au moment de l'ouverture du compte et les modifications éventuelles de ces frais. Ce qui me préoccupe, ce sont les frais entièrement nouveaux, et la question de savoir si l'entente inclut aussi de nouveaux frais qui n'étaient pas prévus au moment de l'ouverture du compte. Le client reconnaît qu'il a pris connaissance des frais d'administration. Il reconnaît que la banque peut modifier ces frais, mais je ne vois pas où il reconnaît qu'elle peut en imposer de nouveaux.

**M. Mackenzie:** Notre point de vue et notre interprétation sont que si la banque impose ultérieurement des frais d'administration pour un service qui, jusque-là, était gratuit, elle fait en gros la même chose que si elle faisait passer les frais d'administration d'une opération de 50c. à 1\$. Passer de 0c. à 50c., c'est à peu près la même chose que de passer de 50c. à 1\$.

**M. McCrossan:** Dans ces conditions, autant supprimer ces quatre lignes du paragraphe 201.(2), qui interdit d'imposer des frais sans qu'il y ait une entente expresse. Cette disposition ne protège absolument pas le consommateur.

**M. Mackenzie:** Je n'irais pas jusque-là.

**M. de Jong:** Que veut-elle dire? Elle ne sert strictement à rien, alors pourquoi la garder?

**M. Mackenzie:** Je pense qu'elle sert à dire à un client qui remplit le formulaire qu'au moment où il le fait,

[Texte]

these are the charges applicable to the operation of this account. The regulation then provides that each time these charges are increased, or in some cases a charge could be introduced where the service was hitherto provided free, as long as this is put in a notice in all the branches of the bank, the requirements of the regulation have been met.

Your question, as I understand it is, whether this is adequate. It seems to me that the question of its adequacy for consumer protection is a large question, and I am not sure that I or my colleagues are really competent to answer it.

**Mr. McCrossan:** There is another question beyond the adequacy, which concerns the simple pass book account that I talked about, where the customer does not frequent the bank for six or nine months. If such a person received a notice, for example when cheques are mailed, saying that as of May 1 fees are going up or changing, and they continue to use the account, you can assume consent. They have been notified; they consented.

The way this is done now, the bank has the right to change these accounts, to change the agreement unilaterally, without ever taking the step of notifying the customer. I question whether that is legal. I understand that your regulations say it is legal, but I wonder if your regulations are not *ultra vires* because your regulations say that the bank does not have to take the step of notifying the customer. That is the effect of your regulation. I wonder what legal interpretations you have received that would enable you to argue that the regulation is within the powers of the Bank Act. If there is an agreement, there has to be two-sided knowledge.

• 1555

**Mr. Mackenzie:** Mr. McCrossan, we have operated on the basis that regulations 6.(1) and (3), which are attendant to section 201, would say a bank can increase the charges, can introduce a new charge in some cases, as long as it relates to the operation of the account. As the chairman has just said, it can introduce the charge at 10.01 a.m. as long as it posted the notice at 10 a.m., because the regulation just says "when" the bank changes it.

**The Chairman:** Let me interrupt for a moment. You are saying then that it is possible under the terms of the present statute for the Governor in Council to define what constitutes an express agreement.

**Mr. Mackenzie:** Mr. Chairman, I am not a lawyer, so I am not sure how I can answer that question adequately. All I can deal with is the regulation as it is today.

**The Chairman:** You have a lawyer beside you. Is that her view?

**Ms Menke:** Mr. Chairman, precisely what my view is is not totally relevant here. I think the regulations right now

[Traduction]

l'utilisation de son compte entraîne certains frais d'administration. Le règlement stipule ensuite que chaque fois que ces frais augmentent, ou que dans le cas où des frais jusque-là gratuits deviennent payants, si la banque prévient ses clients par voie d'affiches dans toutes ses succursales, elle respecte le règlement.

Je pense que ce que vous voulez savoir, c'est si cela suffit. Savoir si ces dispositions sont suffisantes pour assurer la protection du consommateur, c'est une vaste question, et je ne suis pas sûr que mes collègues et moi-même soyons vraiment bien placés pour y répondre.

**M. McCrossan:** Indépendamment de cette question, il y a le problème du client qui a un simple compte avec livret, et qui ne passe à la banque qu'une fois tous les six ou neuf mois. Si on lui envoyait, en même temps qu'on lui renvoie ses chèques, par exemple, un avis le prévenant qu'à partir du 1<sup>er</sup> mai, les frais vont augmenter ou être modifiés, s'il continuait à se servir de son compte, on pourrait considérer qu'il a été prévenu et qu'il a consenti à cette augmentation.

Actuellement, la banque peut modifier ces comptes, modifier l'entente unilatéralement, sans prendre la peine de prévenir le client. Je me demande si c'est vraiment légal. Je sais bien que d'après votre règlement, c'est légal, mais je me demande si votre règlement n'est pas *ultra vires*, dans la mesure où il dispense la banque de prévenir le client, parce que c'est à cela que cela revient. J'aimerais bien savoir en vertu de quelle interprétation juridique vous pouvez prétendre que ce règlement est conforme à la Loi sur les banques. S'il y a entente, il faut qu'elle soit réciproque.

**M. Mackenzie:** Monsieur McCrossan, nous partons du principe que les paragraphes 6.(1) et (3) du règlement, qui correspondent à l'article 201, autorisent une banque à augmenter ses frais et à en imposer de nouveaux dans certains cas, dans la mesure où ces frais sont liés au fonctionnement du compte. Comme vient de le dire le président, ces frais peuvent entrer en vigueur à 10h01 du matin, du moment que l'avis a été affiché à 10 heures précises, puisque le règlement dit simplement: «si» la banque modifie les frais.

**Le président:** Permettez-moi de vous interrompre un instant. Vous voulez dire que la loi actuelle autorise le gouverneur en conseil à définir ce qu'est une entente expresse.

**M. Mackenzie:** Monsieur le président, je ne suis pas juriste, et je ne suis pas certain de pouvoir répondre correctement à cette question. Je peux simplement vous parler du règlement tel qu'il se présente actuellement.

**Le président:** Vous êtes accompagné d'une juriste. Est-elle d'accord?

**Mme Menke:** Monsieur le président, la question n'a pas vraiment de rapport avec mon point de vue. Le

[Text]

were put into effect in 1981, and Mr. McCrossan's question is not really a legal question so much as a policy question, in that I really do believe you are getting at the question of the adequacy of the regulations, because the regulations—

**The Chairman:** He may be getting at more than that. He may be getting at the legality of all these charges that have been levied against all sorts of people and dipped out of their accounts improperly for a long period of time, and how maybe they ought to have their money repaid to them.

**Mr. McCrossan:** May I just take 6.(1), 6.(2), and 6.(3)? Is there anything in there that suggests it is before it is made operational? The regulations you have drafted just say when the bank changes, it shall notify. Does it have to notify in advance?

**Mr. Mackenzie:** No.

**Mr. McCrossan:** It does not have to notify in advance. Can it wait a year before it notifies?

**Mr. Mackenzie:** No.

**Mr. McCrossan:** It cannot. Why can it not wait a year?

**Mr. Mackenzie:** In the ordinary dictionary definition of the word "when", I would say it would be simultaneously, or at the time.

**Mr. McCrossan:** Is that your interpretation, Ms Menke?

**Ms Menke:** Mr. McCrossan, my interpretation is not relevant. That is Mr. Mackenzie's position.

**Mr. McCrossan:** Could I ask the witness from the Justice department if he would join us? I would like to know what the view of Justice is. You have indicated he is in the room, he is available to testify, you brought him with you. If OSFI is not willing to take a position, surely Justice can be called to give some sort of indication as to whether this requires advance notification.

**Mr. Mackenzie:** Mr. McCrossan, I think our interpretation is that the word "when" means actually what the word "when" means.

**Ms Menke:** It means "when".

**Mr. Mackenzie:** It means "when".

**Mr. McCrossan:** Let me just give you a personal example. I opened an account, filled out a form, and the form included the charges on it. When I received my first monthly statement, it had a different schedule of charges on it. I found out subsequently the form I applied on was an obsolete form. In fact, the charges were out of date before I applied for the account.

I want to ask you a question about that particular situation. If I opened an account, did not have the correct terms disclosed to me at that time, and indeed forms were

[Translation]

règlement est entré en vigueur en 1981, et la question de M. McCrossan n'est pas tant une question juridique qu'une question de politique, c'est-à-dire qu'il remet en question la pertinence de ce règlement. . .

**Le président:** Il va même plus loin que cela. Il remet peut-être en question toute la légalité de ces frais imposés à toutes sortes de personnes et prélevés injustement sur leurs comptes depuis bien longtemps, mais il se demande s'il ne faudrait pas leur rembourser tout cet argent.

**M. McCrossan:** Prenons les paragraphes 6.(1), 6.(2) et 6.(3). Le texte précise-t-il que l'avis doit être donné avant l'entrée en vigueur? Votre règlement dit que si la banque modifie les frais, elle doit prévenir les clients, mais doit-elle le faire à l'avance?

**M. Mackenzie:** Non.

**M. McCrossan:** Elle n'y est pas obligée. Peut-elle attendre un an pour le faire?

**M. Mackenzie:** Non.

**M. McCrossan:** Et pourquoi?

**M. Mackenzie:** Le texte dit «quand». Si vous prenez la définition du dictionnaire, «quand» signifie au moment où, en même temps que.

**M. McCrossan:** C'est aussi votre interprétation, madame Menke?

**Mme Menke:** Monsieur McCrossan, mon interprétation n'a rien à voir avec la question. Il s'agit du point de vue de M. Mackenzie.

**M. McCrossan:** Pourrais-je demander au témoin du ministère de la Justice de s'approcher? J'aimerais avoir le point de vue du ministère. Vous nous avez dit qu'il était là, qu'il pouvait témoigner et qu'il vous accompagnait. Si le Bureau du surintendant des institutions financières ne veut pas se prononcer, on doit pouvoir demander au représentant du ministère de la Justice s'il faut donner un préavis.

**M. Mackenzie:** Monsieur McCrossan, nous disons simplement que le mot «quand» veut dire ce qu'il veut dire.

**Mme Menke:** Il veut dire «quand».

**M. Mackenzie:** Exactement.

**M. McCrossan:** Prenons un exemple personnel. J'ai ouvert un compte et rempli un formulaire mentionnant les frais d'administration. Quand j'ai reçu mon premier relevé de compte, le barème était différent. Je me suis aperçu ultérieurement que le formulaire qu'on m'avait fait remplir n'était pas à jour. En fait, les nouveaux frais étaient déjà entrés en vigueur à l'époque où j'ai ouvert mon compte.

Je voulais donc vous interroger sur cette situation précise. Si j'ai ouvert un compte, et qu'on ne m'a pas informé du montant exact des frais à ce moment-là, et

[Texte]

all over the bank branch that indicated the obsolete charges, did the bank conform with the Bank Act?

**Mr. Mackenzie:** No.

• 1600

**Mr. McCrossan:** What happens in that case? What are the penalties or what happens to a bank if they do not conform with section 201? Do we toss the president in jail or do we just say that you pay the going fees because that is the way it is when you have an account?

**Mr. Mackenzie:** As I look back over the flow of complaining letters and phone calls, which our offices have received on the bank services charges over the past four or five years—by the way, they number about 100 a year—in every case where we run into a situation like that, we have mediated, we have brought the matter to a senior official at the bank concerned. A very large percentage of these cases have been resolved and dealt with.

**Mr. McCrossan:** The bank charged me the lower fee—I will tell you that—when I brought it to their attention.

I am not saying they tried to gouge me or anything, but they did have obsolete literature around. The point is that it is up to you to question it, otherwise the charge just goes ahead.

Another specific example, which has come up with both banks, is a term deposit account, which is not liquid, non-redeemable and in this case registered. This problem has come up in both the Bank of Montreal and the Royal Bank. In one case there was a guaranteed interest rate for a \$1,000 deposit for 18 months and it was around 10%. There was no fee at the time the account was terminated in order to move it to another institution, so there could be shopping. An informed consumer opened an account with a fixed interest rate and no fees to move to another account. Before the term of the note was up, a fee was introduced for moving it outside the institution, but you could renew inside the institution.

Now, a notice was sent, but there was nothing the person could do because it was locked in during the period. Does that fall within the Bank Act? Can they unilaterally change the terms and conditions even when you cannot get at the money? The assumption here is that they are going to give you notice in advance and therefore if you do not like it you can move. But what about a case where you are locked in? Can they still do that?

**Mr. Mackenzie:** You cite an example of a particular case. One reason I suppose I am a little hesitant as I rather my answer is that I want to make sure before giving a judgment that I have all the relevant facts of the situation and so forth.

[Traduction]

même que tous les formulaires de la succursale étaient dépassés et ne donnaient pas le bon montant des frais, la banque s'est-elle conformée aux dispositions de la Loi sur les banques?

**M. Mackenzie:** Non.

**M. McCrossan:** Que se passe-t-il dans ce cas-là? Quelles sont les sanctions, que fait-on à une banque qui ne respecte pas l'article 201? Est-ce qu'on met le président en prison, ou est-ce qu'on dit simplement au client qu'il paie le tarif en vigueur parce que c'est comme cela quand on ouvre un compte?

**M. Mackenzie:** Dans tous les cas où nous sommes intervenus à la suite de lettres et d'appels téléphoniques adressés à notre bureau pour contester les frais d'administration des banques depuis quatre ou cinq ans—et je signale au passage que nous recevons une centaine de plaintes par an—nous avons contacté un des fonctionnaires principaux de la banque en question. Cela a suffi pour régler la grande majorité de ces problèmes.

**M. McCrossan:** Effectivement, quand j'ai protesté, la banque m'a fait payer le montant le moins élevé.

Je ne dis pas qu'on a essayé de m'escroquer, mais simplement que les brochures à la disposition des clients n'étaient pas à jour. C'est donc au client de contester les frais, sans quoi on les lui prélève automatiquement.

Il y a un autre exemple qui s'est produit dans le cas des deux banques, c'est celui du compte de dépôt à terme, un compte en l'occurrence enregistré où l'argent est bloqué sur une certaine période. Le problème s'est posé à la Banque de Montréal et à la Banque Royale. Dans l'un des cas, il y avait un taux d'intérêt garanti d'environ 10 p. 100 pour un dépôt de 1,000\$ sur dix-huit mois. Il n'y avait pas de frais de clôture ou du compte si on voulait le transférer à une autre institution, et le client pouvait donc magasiner. Le consommateur informé ouvrait un compte à taux d'intérêt fixe sans frais de transfert à un autre compte. Avant la fin du terme, la banque a décidé d'imposer des frais si l'on voulait transférer le compte à une autre institution, mais par contre, on pouvait renouveler gratuitement si le compte restait là.

On a donc prévenu les consommateurs, mais ils ne pouvaient rien faire, puisque leur argent était bloqué. Est-ce conforme à la Loi sur les banques? La banque peut-elle unilatéralement modifier les conditions, même si vous ne pouvez pas retirer votre argent? Normalement, on s'attend à ce qu'elle prévienne le client suffisamment à l'avance pour qu'il puisse retirer son argent s'il n'est pas d'accord. Mais dans le cas où cet argent est bloqué sur une certaine période, est-ce vraiment normal?

**M. Mackenzie:** Vous citez là un cas particulier. J'avoue que si j'hésite un peu à vous répondre, c'est que je voudrais être certain, avant de me prononcer, de bien connaître tous les tenants et les aboutissants de la question.

[Text]

I guess what you are saying really is that regardless of the type of account. . . In this case you say the person was locked in for a defined period of time—

**Mr. McCrossan:** It was a term deposit.

**The Chairman:** An RRSP in general.

**Mr. Mackenzie:** —and that a charge was introduced without warning, other than notification put up. Is that legal?

**Mr. McCrossan:** There was notification sent out in the middle of the term that there is now a fee; when you come around to finish the term, this fee will apply.

**Mr. Mackenzie:** As I say, without being sure that I have all the relevant facts, it does look as though the bank could do that. My guess is that the customer would look somewhere else before he went into a term deposit the next time.

**Mr. McCrossan:** If the consumer signs the standard form, which the bank presents when you open an account, in effect he has no protection whatsoever.

**Mr. Mackenzie:** I think the card that I just read talked about the usual charges.

**Mr. McCrossan:** Usual charges, yes. So they cannot be singled out as an individual, but the bank can introduce new charges of unlimited magnitude at any time.

**Mr. Mackenzie:** Which apply across the system.

**Mr. McCrossan:** That is your interpretation of the current Bank Act.

**Mr. Mackenzie:** I think it is, yes.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I have a second round, but I have taken up enough time.

**The Chairman:** I want to ask two questions before I go to Mr. Rodriguez and Ms Menke.

• 1605

First of all, do you believe the Governor in Council has powers under the current Bank Act and current section 201 to create regulations defining what is an express agreement?

**Ms Menke:** Mr. Chairman, under the subsection 201.(6) it is the Minister, first of all, who makes the regulations, but it is really quite precise in what the regulations may encompass. It does not provide for the defining of that term.

**The Chairman:** Secondly, could the Minister make regulations preventing the charging of certain classes of bank charges under the current act?

**Ms Menke:** All that seems to be there in subsection 201.(6) under the current act relates to prescribing matters relating to disclosure of information.

[Translation]

Vous voulez dire que, quel que soit le type de compte. . . Dans ce cas particulier, vous dites que l'argent du client était bloqué sur une certaine période. . .

**M. McCrossan:** C'était un dépôt à terme.

**Le président:** Un REÉR en général.

**M. Mackenzie:** . . . et qu'on a imposé des frais sans préavis, un beau jour. Vous voulez savoir si c'est légal?

**M. McCrossan:** On a prévenu les clients un beau jour qu'il allait désormais y avoir des frais d'administration et que le jour où ils pourraient débloquent leur argent, ils devraient payer ces frais.

**M. Mackenzie:** Encore une fois, et sans être certain d'avoir toutes les données du problème en main, j'ai l'impression que la banque peut très bien faire cela. J'imagine que la fois suivante, le client va choisir un autre établissement pour faire son dépôt à terme.

**M. McCrossan:** Si le consommateur signe le formulaire habituel que la banque lui présente lorsqu'il ouvre un compte, il ne bénéficie pas de la moindre protection.

**M. Mackenzie:** La carte que je viens de lire mentionne simplement les frais ordinaires.

**M. McCrossan:** Les frais ordinaires. Donc, le client ne peut pas choisir, mais la banque peut décider à tout moment d'imposer n'importe quel nouveau frais.

**M. Mackenzie:** Sur toute la ligne.

**M. McCrossan:** C'est ainsi que vous interprétez la Loi sur les banques.

**M. Mackenzie:** Oui, je crois.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, j'ai épuisé mon temps, mais j'aurais une deuxième série de questions.

**Le président:** Avant de passer la parole à M. Rodriguez et à M<sup>me</sup> Menke, je voudrais poser deux questions.

Premièrement, estimez-vous que le gouverneur en conseil a le pouvoir, en vertu de la Loi actuelle sur les banques et de l'article 201 actuel, d'établir des règlements définissant la notion d'entente expresse?

**Mme Menke:** Monsieur le président, je précise que d'après le paragraphe 201.(6), c'est le ministre qui établit les règlements, mais cela dit, le texte définit de façon très précise le domaine d'application des règlements. Il ne prévoit pas la définition de ce terme.

**Le président:** Deuxièmement, le ministre peut-il établir des règlements interdisant l'imposition de certains types de frais d'administration bancaires dans le cadre de la loi actuelle?

**Mme Menke:** Dans le cadre de la loi actuelle, le paragraphe 201.(6) du règlement semble porter uniquement sur des questions de communication des renseignements.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, just to follow up on what Mr. McCrossan was questioning the witnesses about, when a person signs an agreement, as in this Royal Bank agreement, which says that this agreement and the operating conditions apply to each account he has in his name at the bank whether now maintained, opened today or opened in the future by him, this agreement and the operating conditions may be amended from time to time without notifying him beforehand, and he agrees to be bound by all such amendments.

Once a person signs that, the bank has escaped the provisions of the Bank Act as they relate to notification.

**Mr. Mackenzie:** Mr. Rodriguez, first of all it is my interpretation that if the applicable charges to the account he is opening are disclosed to him at the time the person signs that agreement, this constitutes the express agreement as contemplated, and he must have access to notification in writing of any future changes in that schedule at the time they are made.

**Mr. Rodriguez:** That includes implementing a charge for a service for which there is no charge now. Zero is considered a charge under the Bank Act.

**Mr. Mackenzie:** Yes. We have interpreted that to mean that going from 0 to \$1.00 is essentially the same class of transaction as going from \$1.00 to \$2.00.

**Mr. Rodriguez:** To your knowledge, has anybody ever challenged this by taking it to the courts?

**Mr. Mackenzie:** I do not know, sir.

**Mr. Rodriguez:** Tell me about your role. You are the Superintendent of Financial Institutions. Maybe the public and I have the wrong impression. I somehow or other think you are the watchdog on the financial institutions and somehow or other, consumers have some faith that you are standing guard at the gate, at their bank accounts. Now they find out that this is not so; that we have a toothless rabbit.

Have you not had complaints from consumers about the financial institution charges, the Bank Act charges?

**Mr. Mackenzie:** Let us review, first of all, sir, what we have done including dealing with the complaints we have received, if I may.

First of all, since these rules were introduced into the Bank Act and regulations, on four different occasions we have done an extensive industry-wide survey and have obtained all the contracts, notices, training manuals and so on and so forth and we have reviewed these with the bank.

We did it first in 1981, which was shortly after the new regulations came into effect, to make sure the banking industry appeared to understand them and were implementing appropriately, as far as we could tell.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, je continue sur la lancée des questions que vient de poser M. McCrossan. Quand quelqu'un signe une entente, comme cette entente de la Banque Royale, qui stipule que les conditions énoncées s'appliquent à tous les comptes que le client peut déjà avoir, ouvrir aujourd'hui ou ouvrir à l'avenir, et que ces conditions peuvent être modifiées de temps à autre sans qu'il en soit prévenu à l'avance, il reconnaît qu'il est lié par ces modifications.

Une fois que le client a signé cet engagement, la banque n'est plus tenue de le prévenir comme l'exige la Loi sur les banques.

**M. Mackenzie:** Monsieur Rodriguez, mon interprétation des choses est que si l'on informe le client qui ouvre un compte des frais qui s'appliquent à ce compte, cela constitue l'entente expresse dont il est question, et qu'il doit être informé par écrit de toute modification ultérieure du barème.

**M. Rodriguez:** Y compris si un service jusque-là gratuit devient payant. La gratuité est considérée comme un frais aux yeux de la Loi sur les banques.

**M. Mackenzie:** Oui. Pour nous, passer de 0c. à 1\$, c'est la même chose que de passer de 1\$ à 2\$.

**M. Rodriguez:** À votre connaissance, cette interprétation a-t-elle déjà été contestée devant les tribunaux?

**M. Mackenzie:** Je l'ignore.

**M. Rodriguez:** Parlez-moi de votre rôle. Vous êtes surintendant des institutions financières. Peut-être que nous nous trompons, le public et moi-même. J'avais plus ou moins l'impression que vous étiez chargé de surveiller les institutions financières, et les consommateurs ont tendance à penser que vous êtes là pour protéger leurs comptes en banque. Or, ils s'aperçoivent que ce n'est pas du tout le cas, et qu'à la place du chien de garde, il n'y a qu'un mouton inoffensif.

Vous ne recevez pas de plaintes des consommateurs au sujet des frais d'administration des institutions financières?

**M. Mackenzie:** Si vous le permettez, j'aimerais vous donner un aperçu de ce que nous faisons, notamment quand nous recevons des plaintes.

Premièrement, depuis que ces règles sont entrées en vigueur dans la Loi sur les banques et dans le règlement, nous avons à quatre reprises fait une enquête approfondie sur tout ce secteur, et nous nous sommes procuré tous les contrats, avis, manuels de formation, etc., pour en discuter avec les banques.

Nous avons commencé en 1981, peu après l'entrée en vigueur du nouveau règlement, pour nous assurer, dans la mesure du possible, que le secteur bancaire comprenait et appliquait correctement ces dispositions.

[Text]

The last such survey was done in February of this year. Based on the information provided, our review of the documentation and what we have seen, we have concluded that the banks appear to be complying with section 201 and the regulation we have been talking about.

• 1610

We did a study going back past 1984. Our office receives every year, directly or indirectly, by telephone or in writing, ranging between 80 and 110—or thereabouts—complaints from the public related to service charges. First of all, most of these complaints are aimed at the amount of the charge, not directed to the question of disclosure. We think, by the way, that we do not have a role, and have not been asked as a matter of policy to have a role, in adjudicating the amount or the fairness or appropriateness of the amount of any given charge. Our focus has been on compliance, in particular the disclosures.

When we run into any situation where it appears to us there has been an act of non-compliance, we err on the side of the customer when we make that judgment. We see our role as mediators to bring that matter to the attention of a senior official of the bank and to see how it is carried through from there. Usually these things—I do not have a total dossier on this—have worked out reasonably well.

I should point out that when we look at our responsibilities in this regard and look at the kinds of programs we should institute on this, I look on a situation, going back past 1984, where we are getting only that number of complaints per year; and a lot of people know they can complain to us, or so they tell me. When I compare that to the literally millions of transactions that go through our bank accounts every week, this did not seem to me and does not seem to me now to be evidence of widespread abuse of the system, based on the evidence that has been brought to our attention through this medium of complaints that have come directly to us and indirectly through the Minister's office.

**Mr. Rodriguez:** I read your brief to the committee. It seems to me that the way you check on them every two years is to send them a notice asking them to send back to you materials as to how they inform their customers about service charges. It says every two years.

**Mr. Mackenzie:** More or less.

**Mr. Rodriguez:** Yes, every two years.

One of the ways, the banks claim, that allows them to comply with the act is to post a notice in their branches. In some of the agreements—and I am looking specifically at this one—it says that will be the method of informing customers. How do you verify that they have in fact posted notices in their branches? We have had evidence that a lot of branches have not. In the Royal Bank on

[Translation]

Notre dernière enquête remonte à février dernier. D'après les informations et les documents que nous avons recueillis et d'après ce que nous avons constaté, les banques semblent se conformer aux dispositions de l'article 201 et du règlement dont nous parlons.

Nous avons fait une autre étude avant 1984. Notre bureau reçoit chaque année, directement ou indirectement, par écrit ou au téléphone, de 80 à 110 plaintes environ au sujet des frais d'administration. Tout d'abord, la majorité de ces plaintes portent sur le montant des frais, et non sur la communications des informations. Soit dit en passant, nous estimons que ce n'est pas notre rôle de se prononcer sur le montant, l'équité ou la pertinence des frais d'administration, quels qu'ils soient, et que cela n'a jamais fait partie de notre mandat. Nous nous occupons de savoir si la loi et les règlements sont respectés, en particulier en matière d'information.

Si nous avons l'impression qu'il y a eu infraction, nous donnons par principe le bénéfice du doute au consommateur. Nous estimons que notre rôle de médiateur est de soumettre le problème à un des administrateurs principaux de la banque et de suivre l'évolution de la situation. En général, et bien que je n'aie pas le dossier complet ici, les choses se passent assez bien.

A propos de nos responsabilités et des programmes qu'il faudrait mettre en place, je dois signaler que même en remontant au-delà de 1984, on n'a pas affaire à un nombre de plaintes très élevé chaque année; alors que des tas de gens savent qu'ils peuvent faire appel à mes services, du moins c'est ce qu'ils disent. Compte tenu des millions et des millions de transactions qui s'effectuent chaque semaine dans les banques, j'estime que, vu ce nombre limité de plaintes qui nous sont adressées directement et indirectement par le biais du cabinet du ministre, on ne peut pas dire qu'il y ait des signes manifestes d'abus généralisés dans ce secteur.

**M. Rodriguez:** J'ai lu le mémoire que vous avez adressé au Comité. J'ai l'impression que les vérifications que vous effectuez tous les deux ans consistent simplement à leur envoyer une note leur demandant de vous adresser tous les documents servant à informer les clients des banques de leurs frais d'administration. Vous dites que c'est tous les deux ans.

**M. MacKenzie:** Plus ou moins.

**M. Rodriguez:** Oui, tous les deux ans.

Les banques prétendent que pour respecter les exigences de la loi, il leur suffit d'afficher un avis dans leurs succursales. Certaines des ententes, en particulier celle que j'ai sous les yeux, stipulent que c'est le moyen qui sera utilisé pour informer les clients. Comment vérifiez-vous si les banques affichent effectivement ces avis dans leurs succursales? D'après nos informations, d'

[Texte]

Sparks and Bank, there were no notices posted in the bank with respect to service charges.

So how do you carry out your function? Is it just receiving correspondence from the bank and saying that it says here on paper that this is what they do; it looks great, and so they pass this year? Is there any method you have of verifying that if they say they post it in the branches that in fact it is posted? Surely you must see the millions upon millions of dollars that the banks collect in service charges. Although you may have been receiving only 50 or so complaints a year, or whatever, the fact is that these service charges consist of a considerable amount of money in total.

**Mr. Mackenzie:** Mr. Rodriguez, as I say, we have not gone beyond the procedures I have described. We were not getting evidence at that time, and over the last some years, that there were widespread abuses or acts of non-compliance in the system, and therefore my answer to you is we did not do on a sampling basis or a checking basis branch-by-branch investigations across the country to see that there was compliance.

• 1615

**Mr. Rodriguez:** Would you not want to do that as a matter of course in carrying out your functions as the Superintendent of Financial Institutions? If they tell you they do this, this and this, do you accept the fact that they have told you and that is the way it is? I wish I had that much faith.

**Mr. Mackenzie:** There are a number of components of this, sir. At least until now our examinations have essentially been confined to head offices and certain very large trading balances, such as New York and London, and certain others. We have not gone beyond the levels I have described, in part because we were not getting the level of complaints that caused us any particular concern, and in part—and certainly it has been my view since I have taken this job—because the level of competition in financial services in this country is steadily increasing.

A number of new players are entering the retail banking business such as we have been concerned about here, and in fact, if there were significant abuses in the system competition would take care of it to a degree. Maybe we have been mistaken in those judgments, but that was the rationale for determining what were appropriate programs for us to do in this area, absent by the way of any sort of policy on the part of the government of whether we should give a high priority to this kind of consumer protection activity.

**Mr. Rodriguez:** What do you do with the complaints you get then? You say most of them have to deal with the charge. What do you do with them? Do you throw them in the garbage?

[Traduction]

nombreuses succursales ne le font pas. A la succursale de la Banque Royale du coin de la rue Sparks et Bank, le barème des frais d'administration n'était pas affiché.

Par conséquent, comment vous acquittez-vous de votre tâche? Est-ce que vous vous contentez des informations que vous donnent les banques sur le papier en vous disant: tout cela m'a l'air très bien, donnons-leur la bénédiction cette année? Vérifiez-vous d'une façon ou d'une autre si elles affichent les avis qu'elles prétendent afficher dans les succursales? Vous devez bien vous rendre compte que les banques prélèvent des millions et des millions de dollars de frais d'administration. Même si vous ne recevez qu'une cinquantaine de plaintes par an, il s'agit quand même de montants énormes.

**M. MacKenzie:** Monsieur Rodriguez, je vous répète que nous nous en sommes tenus aux procédures que j'ai décrites. Nous ne recevions pas à l'époque, pas plus qu'au cours des années précédentes, d'informations faisant état d'abus ou d'infractions généralisés dans l'ensemble du secteur, et par conséquent, je vous réponds que nous ne sommes pas allés vérifier auprès d'un échantillon de succursales, ou dans chaque succursale de tout le pays, si la loi et les règlements étaient respectés.

**M. Rodriguez:** Vous estimez que cela ne fait pas partie de la routine de vos activités de surintendant des institutions financières? Si les banques vous disent qu'elles font telle et telle chose, vous les croyez sur parole? J'aimerais pouvoir être aussi crédule.

**M. Mackenzie:** Il y a plusieurs aspects à cette question. Jusqu'à présent, nos vérifications ont été essentiellement limitées aux sièges des banques et à certaines très grosses activités commerciales, par exemple à New York et à Londres, entre autres. Nous ne sommes pas allés plus loin, en partie parce que nous n'avions pas lieu de nous inquiéter, vu le nombre de plaintes qui nous étaient adressées, et en partie parce que, comme je le pense depuis que j'ai commencé à exercer ces fonctions, la concurrence des services financiers s'intensifie régulièrement au Canada.

Diverses institutions nouvelles commencent à pratiquer les activités bancaires de détail dont nous parlons ici, et en fait, s'il y avait des excès importants, la concurrence les corrigerait dans une certaine mesure. Nous nous sommes peut-être trompés, mais c'est en fonction de ce raisonnement que nous avons élaboré les programmes qui nous paraissaient les plus judicieux dans ce domaine, en l'absence, soit dit en passant, de toute politique du gouvernement pour nous dire s'il fallait accorder une priorité particulière à ce genre de protection des consommateurs.

**M. Rodriguez:** Que faites-vous des plaintes? Vous dites que la plupart du temps, elles portent sur les frais d'administration. Qu'en faites-vous? Vous les mettez à la poubelle?

[Text]

**Mr. Mackenzie:** No.**Mr. Rodriguez:** Do you write them a nice letter? What do you do?**Mr. Mackenzie:** We have a procedure to communicate and either write or telephone each person who comes to us. Where it is a matter of the amount of the charge, we have to tell them—which is true—that we have no authority to deal with that if it has been disclosed. Where it is a question of disclosure, we have taken it up and gone right up to the chairman of the board in some cases.**Mr. Rodriguez:** You have used that phrase in letters to them, that this charge has been disclosed to them and therefore that is fine?**Mr. Mackenzie:** I have not reviewed our exact correspondence in this, so I am speaking somewhat generally when I respond to your question. Obviously where the complaint about a charge is a ridiculous amount, as Mr. McCrossan was suggesting, a \$500 charge on a \$500 account or something like that—we have never seen a case like that, by the way—I think we would take different action.**Mr. Rodriguez:** But you must have seen complaints of charges that were 50% or 60%.**Mr. Mackenzie:** I do not recall any, no.**Mr. Rodriguez:** You do not recall any of those. In fact, you are not the ombudsman for the banking clientele.**The Chairman:** I would think it would be fair to say that the volume of correspondence has been increasing, and that of course is the reason we got involved back in November. There has been an escalation in complaints about the amount of charges, as indicated by Dr. Thomas's report, and I was wondering if you might follow that in your comments.**Mr. Mackenzie:** Mr. Chairman, perhaps it would be appropriate to state my views about the role of an ombudsman in our offices, and certainly this is an area that your committee will obviously be coming out with recommendations on, I would guess. As I say, we have been setting up some working group with Consumer and Corporate Affairs and Finance, and we are working with the government on the legislative changes.

First of all, the ombudsman role generally has two aspects. One is advocacy, which is to take the role of the client and take a position on his behalf with the financial institution concerned. That is a role we have never seen as an appropriate part of our function, which is why we do not get involved really in the question of the amount. We do feel we have a role to play, and have played this role traditionally over the years, of mediation.

[Translation]

**M. Mackenzie:** Non.**M. Rodriguez:** Vous envoyez une gentille petite lettre aux clients? Que faites-vous?**M. Mackenzie:** Nous répondons par écrit ou nous téléphonons aux gens qui s'adressent à nous. S'il s'agit du montant des frais d'administration, nous sommes bien obligés de leur dire—et c'est la vérité—que nous n'y pouvons rien s'ils ont été informés de ces frais. S'il s'agit d'une question d'information, nous intervenons, et nous sommes même allés jusqu'au président du conseil d'administration dans certains cas.**M. Rodriguez:** Vous avez répondu cela par écrit à des consommateurs, que puisqu'ils avaient été informés du montant des frais, ils n'avaient qu'à se taire?**M. Mackenzie:** Je n'ai pas vérifié le texte exact des lettres que nous leur adressons; je me contente de vous donner un aperçu général de ces réponses. Naturellement, s'il s'agissait de plaintes concernant un montant scandaleux, comme le disait M. McCrossan, des frais de 500\$ sur un compte de 500\$, quelque chose comme cela—je dois dire que le cas ne s'est jamais présenté—nous aurions sans doute une attitude différente.**M. Rodriguez:** Mais vous avez dû entendre parler de frais représentant 50 ou 60 p. 100 du montant.**M. Mackenzie:** Pas dont je me souviens.**M. Rodriguez:** Vous ne vous en souvenez pas. En fait, vous n'êtes pas l'ombudsman des clients des banques.**Le président:** Précisons tout de même que le volume de cette correspondance s'est accru, et que c'est naturellement pour cela que nous sommes revenus à la charge en novembre. Le nombre de plaintes concernant les frais d'administration a augmenté, comme le précise le rapport de M. Thomas, et j'aimerais bien savoir ce que vous en pensez.**M. Mackenzie:** Monsieur le président, peut-être serait-il bon que je vous fasse part de mon avis sur le rôle que pourrait exercer un ombudsman dans nos services, car j'imagine que c'est une question que vous allez aborder dans vos recommandations. Comme je vous l'ai dit, nous avons mis sur pied un groupe de travail avec les ministères de la Consommation et des Corporations et des Finances, et nous préparons avec le gouvernement certaines modifications législatives.

Tout d'abord, le rôle de l'ombudsman est double. C'est tout d'abord un avocat, c'est-à-dire qu'il se place du point de vue du client et qu'il plaide sa cause face à l'institution financière. Nous n'avons jamais estimé que ce rôle faisait partie de notre mandat, et c'est pour cela que nous ne nous mêlons pas de la question du montant des frais. Nous estimons que nous avons un rôle de médiateur à jouer, et c'est ce rôle que nous jouons traditionnellement depuis des années.

[Texte]

[Traduction]

• 1620

In all other jurisdictions—and when I say “other jurisdictions” I am talking about the United States and the U.K., and the U.K. is an example—the ombudsman role and the consumer protection role is not part of the banking supervisory function, the regulatory function. It is separate and it is dealt with separately. It may be interesting for this committee to have a look at what they do in the U.K., because they have quite a developed system. The Bank of England does not look at this, but there is a separate ombudsman and, as I understand, it works very effectively.

But certainly we could, as a matter of government policy—government policy advised by this committee or our office or whomever—develop the notion that, in this rapidly changing world of financial services, there should be a consumer protection ombudsman type of role exercised by some official of government. Obviously, if we were to have the resources, and so forth, to do this, then we could do it.

I should point out that our office's function now covers, appropriately—as we have gone through in this committee before—the banks, the trust companies, the life insurers, the property and casualty insurers, and so forth. As our unfolding markets bring more of these players into direct competition for the retail dollar, I do not see how, in the long run, one could confine an ombudsman role to the banks. It would go through the whole system.

There are, I think personally, some difficult policy decisions that have to be taken, which have to do with the trade-offs between consumer protection laws and the operations of a competitive market.

**Mr. Rodriguez:** In your presentation to the committee, at page 3, in the second paragraph, the last sentence, you say that given your mandate, your concern in this matter is with the issue of whether the banks disclose these charges to their customers in compliance with the current act and regulations.

In your opinion, is everything just hunky-dory with the act and regulations and notification? Are you quite happy, pleased—everything is right with the world and you have nothing to worry about? Is that what you are telling us and telling the public?

**Mr. Mackenzie:** There is no such thing as 100% satisfaction in this, I guess. From our information, and based on what we have seen, we think the banks are complying with the act and attendant regulations. I am not going to say that there are not cases, such as Mr. McCrossan outlined, where somebody was charged improperly. I have a lot of sympathy with this particular inquiry, because from time to time I get enraged with my bank, particularly when I ran one account under \$200

Dans les autres compétences, et par là j'entends les États-Unis et le Royaume-Uni, en particulier le Royaume-Uni, le rôle d'ombudsman et le rôle de protection du consommateur n'entrent pas dans la fonction de surveillance des banques ou la fonction de réglementation. Les deux rôles ou les deux fonctions sont séparés. Le Comité aurait peut-être avantage à examiner le système du Royaume-Uni, parce qu'il est très développé. La Banque d'Angleterre ne fait pas ce travail, il y a un ombudsman pour le faire, et le système fonctionne très bien, selon mes informations.

Nous sommes quant même prêts à accepter l'idée—dans le cadre d'une politique gouvernementale, inspirée par ce Comité, notre bureau, ou qui que ce soit d'autre—selon laquelle, dans ce monde en constante évolution des services financiers, un haut fonctionnaire du gouvernement doit jouer un rôle d'ombudsman ou de protection du consommateur. Évidemment, si nous avons les ressources nécessaires, nous pouvons nous en charger nous-mêmes.

Je rappelle au Comité que notre bureau est actuellement chargé d'examiner les banques, les sociétés fiduciaires, les compagnies d'assurance-vie, les compagnies d'assurance générale et bien d'autres encore. Au fur et à mesure que la concurrence devient plus forte sur le marché, je ne vois cependant pas comment, à longue échéance, le rôle d'ombudsman pourrait viser seulement les banques. Il faudrait qu'il s'exerce à l'égard de tous les participants.

Personnellement, je pense que des décisions politiques difficiles doivent être prises relativement à l'équilibre qui doit exister entre la protection des consommateurs et le fonctionnement d'un marché vraiment concurrentiel.

**M. Rodriguez:** Dans votre exposé au Comité, à la page 3, deuxième paragraphe, dernière phrase du texte anglais, vous dites que votre mandat dans ce cas-ci ne vous amène qu'à vérifier si les banques révèlent les frais qu'elles exigent de leurs clients en conformité de la loi et des règlements actuels.

En ce qui vous concerne, est-ce que tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes en ce qui concerne la loi et les règlements, ainsi que les dispositions touchant la divulgation? Vous êtes satisfait de ce qui se passe actuellement? C'est ce que vous êtes prêt à nous dire et prêt à dire au public de façon générale?

**M. Mackenzie:** Il est impossible d'être satisfait à 100 p. 100 dans ce genre de situation. Cependant, selon nos informations et nos constatations, les banques respectent actuellement la loi et les règlements qui en découlent. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas de cas comme celui que mentionnait M. McCrossan, où des personnes ont pu se voir imposer des frais d'une façon inappropriée. J'ai beaucoup de sympathie pour cette enquête, parce qu'il m'arrive d'être en colère contre ma banque, surtout

[Text]

and I found myself getting charged. I did not like that very much.

But I do not see, and we have not seen, enough evidence up to now that there has been such widespread abuse of the disclosure requirements that we need to extend our inspection, examination, and other regulatory functions.

After the deliberations of this committee and after the ongoing reviews and policy decisions that the government has to take, if, as the chairman says, we have a large escalation in the number of these charges because, for one reason or another, the banks have increased the level of these charges, then that could be another matter—but that would be a matter for the future.

**Mr. Rodriguez:** The banks claim that they have notified the customers about the changes, but what about the customers' consent to the charges? Do you think it is possible to write into the regulation that the banks must obtain the customers' consent for either a new charge or an increase in the charges?

**Mr. Mackenzie:** I suppose, without being a legislator or a lawyer, that anything is possible, that you can write a law. How effective and useful it would be is another matter.

• 1625

It would be possible, I suppose, to write a law or a regulation that required account by account disclosure or agreement every time there was a change or a new charge or whatever, such as you are suggesting. It would be an horrendous exercise, I would suspect, because of the millions and millions of accounts and so forth, but it could be done. I am not sure I would recommend it but it obviously could be done.

**Mr. Rodriguez:** Could there be any interpretation of present regulations with respect to the consent? Is there not an implied consent of the customer? Surely the customer should consent to the charge. It is not so easy for people who live in one community where there is only one bank where they have all of their operations in the one bank, you cannot go and just pull your mortgage out of there without some cost to you. So is there not an implied consent in the present regulations?

**Mr. Mackenzie:** An implied consent, I am sorry. I am not quite sure I understand you.

**Mr. Rodriguez:** The present regulation says they have to inform you. Is that not right?

**Mr. Mackenzie:** The present regulations say that at the time you open the account—and we have always interpreted this to say that you have to be informed—and you sign the kind of agreement that you have, or the kind that I referred to, which essentially says that the bank can from time to time change its usual charges according to

[Translation]

lorsque le solde de mon compte descend sous les 200\$ et que je me vois imposer des frais. Je n'aime pas du tout ce genre de chose.

Cependant, nous n'avons pas encore vu de preuves voulant qu'il y ait tellement d'abus en ce qui concerne les dispositions sur la divulgation que nous devrions accroître nos inspections, nos examens et nos autres fonctions de réglementation.

Une fois que le Comité aura terminé ses délibérations, que le gouvernement aura mené son examen et qu'il aura pris les décisions qui s'imposent, si nous nous retrouvons en présence, comme le président l'a indiqué, d'une augmentation considérable de ces frais par les banques, alors nous reverrons notre position. Cependant, ce ne sera qu'une fois le processus complété.

**M. Rodriguez:** Les banques estiment avoir avisé leurs clients des changements, mais qu'en est-il de la question du consentement par leurs clients? Croyez-vous qu'il soit possible de prévoir dans les règlements que les banques doivent obtenir le consentement de leurs clients avant d'imposer de nouveaux frais ou d'accroître des frais existants?

**M. Mackenzie:** Je ne suis ni législateur ni juriste, mais je suppose qu'il est possible de prévoir n'importe quoi dans une loi. Il convient de se demander cependant si c'est bien utile.

Il serait sans doute possible, comme vous semblez le proposer, de prévoir un avis pour chaque compte ou le consentement préalable pour tous les nouveaux frais ou tous les changements dans les frais existants. Ce serait possible, mais ce serait également une tâche monstrueuse, parce qu'il y a des millions et des millions de comptes. Je ne sais pas si je serais d'accord pour en faire la recommandation, mais ce serait possible.

**M. Rodriguez:** Les règlements actuels ne pourraient-ils pas être interprétés de façon à prévoir ce consentement? N'y a-t-il pas un consentement implicite? Le client devrait sûrement être d'accord avec l'imposition des frais. La situation n'est pas toujours facile pour les gens qui vivent dans des localités où il n'y a qu'une succursale bancaire; ils y effectuent toutes leurs opérations. Changer d'hypothèque, par exemple, peut être coûteux. N'y a-t-il pas un consentement implicite dans les règlements actuels?

**M. Mackenzie:** Je regrette, mais je ne comprends pas très bien ce que vous voulez dire.

**M. Rodriguez:** Les règlements actuels prévoient bien que les clients doivent être informés, n'est-ce pas?

**M. Mackenzie:** Les règlements actuels indiquent que c'est au moment où on ouvre un compte—et nous avons toujours considéré qu'on devait être effectivement informé à ce moment-là—et où on signe l'entente que vous avez ou à laquelle je fais allusion, entente qui prévoit essentiellement que la banque peut, de temps à autre,

[Texte]

the operation of the account and we have gone through the notification and posting of notices in the branches and so forth.

**Mr. Rodriguez:** That is interpreted to mean that I agree with the charges as well, no matter what they are.

**Mr. Mackenzie:** Yes, I suppose it does actually. There certainly is an agreement that the customer signs that the bank can change, from time to time in the future, the level of charges, or introduce a charge for a service that is not being charged for today.

**Mrs. Collins:** I would like to go back to the section 201 of the Bank Act and, I guess, ideally, a little history on it. It seems to me, looking at the wording of the act itself, if I had been involved in the committee hearings that they look not bad. I would think under those provisions, provision six prescribing the manner and when such disclosures, there could be regulations that would require individual notification and that could require advance notice of 60 days or 120 days, or whatever the legislators suggested. You could have regulations under that provision in the act to provide for that kind of notice, could you not?

**Mr. Mackenzie:** To provide for what kind of notice?

**Mrs. Collins:** To provide first of all, the manner. The manner could be a requirement in writing directly to the customer rather than just posting a notice in the bank.

**Mr. Mackenzie:** Yes.

**Mrs. Collins:** The timing of disclosure could be interpreted in a regulation, I assume, legally. You could have 60 days or 120 days. There is nothing in that section of the act that precludes us from having some regulations that are perhaps more in line with current thinking on these issues.

**Mr. Mackenzie:** I would assume you could write that in, yes.

**Mrs. Collins:** We have to decide whether we are going to change the act, whether it is adequate, or whether we are just going to change the regulations. So I am assuming that this part of the act probably is broad enough to enable us to do a variety of interesting and perhaps fairer things for consumer protection.

**Mr. Mackenzie:** I am not an expert in such matters but I assume that is right.

**Mrs. Collins:** Now, the first part, coming back to the express agreement. Again, were any of you around at the time this provision was put into the act, or evolved in the hearings at the time?

**Mr. Don Macpherson** (Deputy Superintendent, Deposit-Taking Institutions Sector, Office of the Superintendent of Financial Institutions): Mr. Chairman, the reference to the express agreement, I think, was first introduced into

[Traduction]

modifier ses frais usuels reliés à la gestion du compte, et nous avons déjà parlé des avis qui doivent être affichés dans les succursales et ailleurs.

**M. Rodriguez:** Ces dispositions sont interprétées comme voulant dire que je suis d'accord avec les frais, quels qu'ils soient.

**M. Mackenzie:** Je suppose que oui. Il y a certainement une entente par laquelle le client permet à la banque de modifier ses frais de temps à autre ou d'exiger de nouveaux frais à l'égard de nouveaux services.

**Mme Collins:** Je voudrais revenir à l'article 201 de la Loi sur les banques et essayer de voir un peu ce qui s'est passé. À première vue, j'aurais été du même avis si j'avais fait partie du comité qui l'a examinée, la loi ne semble pas mauvaise. En vertu du paragraphe 6, prévoyant la date et les modalités suivant lesquelles les clients doivent être informés, il me semble qu'il pourrait y avoir des règlements exigeant que les clients soient informés individuellement et qu'il y ait un préavis de 60 ou de 120 jours, selon les désirs des législateurs. En vertu de la loi, il pourrait y avoir des règlements qui prévoient une telle façon de procéder, n'est-ce pas?

**M. Mackenzie:** Quelle façon de procéder?

**Mme Collins:** Des règlements qui prévoient d'abord les modalités de l'information. Ce pourrait être un avis écrit et envoyé directement au client, et non pas seulement un avis affiché dans une succursale.

**M. Mackenzie:** Oui.

**Mme Collins:** La date pourrait également être précisée dans un règlement de façon légale. Il pourrait y avoir un préavis de 60 ou de 120 jours. En d'autres termes, il n'y a rien dans cet article de la loi qui nous empêche d'édicter des règlements qui soient plus conformes à la façon actuelle de voir les choses.

**M. Mackenzie:** Je suppose qu'effectivement, vous pourriez inclure ces exigences dans les règlements.

**Mme Collins:** Nous devons décider si nous allons modifier la loi, si cela est adéquat dans les circonstances actuelles, ou si nous allons simplement modifier les règlements. Je pars du principe que cette disposition de la loi nous laisse une marge de manoeuvre suffisante pour adopter une série de mesures plus utiles et plus justes en vue de protéger les consommateurs.

**M. Mackenzie:** Je ne suis pas expert en la matière, mais je suppose que vous avez raison.

**Mme Collins:** J'aborde maintenant la question de l'entente expresse. Y a-t-il quelqu'un parmi vous qui était présent au moment de l'adoption de cette disposition ou qui a participé aux audiences sur la question?

**M. Don Macpherson** (surintendant adjoint, Secteur des institutions de dépôt, Bureau du surintendant des institutions financières): Monsieur le président, la notion de l'entente expresse, si je me souviens bien, a été

[Text]

legislation in 1923. The legislation in that regard has been unchanged for that length of time.

**The Chairman:** The supplement to that is the regulations of 1981. The current regulations are the only regulations there have ever been, is that not the case? Were there regulations prior to the current regulations?

• 1630

**Mr. Macpherson:** There were regulations with respect to cost of borrowing but not to service charges.

**Ms Menke:** What is new in section 201 and what was introduced in 1980 was basically subsections 201.(3) and following. Subsection 201.(1) was amended in 1967 but it is irrelevant anyway. As Mr. Macpherson said, subsection 201.(2) has been in that form for 50 or 60 years.

**Mrs. Collins:** Has the concept of express agreement always been interpreted in this very limited manner?

**Ms Menke:** It is an old form, almost identical through time. On the basis of banking practice, I can only assume it has always been interpreted the same way. Before these regulations imposed the disclosure regime on the banks what was commonly done was to have banks sign the types of agreements to which we are referring, the account operating agreements.

**Mr. McCrossan:** Almost all of the unbundling took place after the 1981 act, so all this proliferation of charges did not exist. The Bank Act was studied in the 30th, 31st and 32nd Parliaments. I was not here for the 32nd Parliament as our chairman was, but I was certainly here in the 30th and the 31st Parliaments. When we were discussing the Bank Act there was not a hint that this could be interpreted this way.

**Mrs. Collins:** I am trying to get at the intent.

**Ms Menke:** As I say, all that you can do is look to past experience and past practice. I have not done the research to see what was said in the *Hansard* about parliamentary intent at that time. Prior to 1980, the banking industry interpreted that in practice as being essentially the account operating agreement.

**Mrs. Collins:** If we wanted now to have a stricter regime concerning agreements between customers and the banks, we might still do it by having a broader interpretation of express agreement. Could someone take a case to court and argue that you want to interpret it in a different way after for 50 years interpreting it this way? Do we really have to change the wording in that section?

**Ms Menke:** As a general rule, when one wants to make a major change to existing practices based upon existing wording, it is better to change the wording and find some

[Translation]

introduite dans la loi pour la première fois en 1923. Et cette disposition précise de la loi est restée inchangée depuis.

**Le président:** Il s'y est ajouté les règlements de 1981. Il n'y en a pas eu d'autres, n'est-ce pas? Les règlements actuels ont bien été les premiers?

**M. Macpherson:** Il y en a eu concernant le coût des emprunts, mais non pas les frais d'administration.

**Mme Menke:** Ce qui est nouveau dans l'article 201, et qui a été introduit en 1980, c'est essentiellement le paragraphe 201.(3) et ce qui suit. Le paragraphe 201.(1) a été modifié en 1967, mais il ne s'applique pas, de toute façon. Pour ce qui est du paragraphe 201.(2), comme M. Macpherson l'a indiqué, il existe dans cette forme depuis 50 ou 60 ans.

**Mme Collins:** La notion de l'entente expresse a-t-elle toujours été interprétée d'une façon aussi restrictive?

**Mme Menke:** La forme actuelle existe depuis très longtemps. Dans le contexte des opérations bancaires, je suppose qu'elle a toujours été interprétée de la même façon. Avant que les règlements n'imposent le régime actuel d'information aux banques, les banques avaient recours aux ententes déjà mentionnées, c'est-à-dire les ententes sur les frais de tenue de compte.

**M. McCrossan:** Le régime de la tarification séparée a été instauré presque entièrement après la loi de 1981. Il n'y avait pas cette pléthore de frais auparavant. La Loi sur les banques a été étudiée par les 30<sup>e</sup>, 31<sup>e</sup> et 32<sup>e</sup> législatures. Je n'étais pas là pour la 32<sup>e</sup>, comme le président, mais j'étais certainement présent pour les 30<sup>e</sup> et 31<sup>e</sup> législatures. Je me souviens que dans les discussions qui ont eu cours à ce moment-là sur la Loi sur les banques, il n'y a pas eu le moindre indice que la loi puisse être interprétée de cette façon plus tard.

**Mme Collins:** J'essaie de voir quel était l'objet de la loi.

**Mme Menke:** Il faut se fier à l'expérience et aux façons de procéder antérieures. Je n'ai pas essayé de voir dans le *Hansard* ce qui avait pu être dit au sujet de l'intention du Parlement. Avant 1980, les banques interprétaient tout simplement la loi comme s'appliquant essentiellement à l'entente sur les frais de tenue de compte.

**Mme Collins:** Si nous voulions nous montrer plus stricts relativement aux ententes entre les banques et leurs clients, nous pourrions tout simplement donner une interprétation plus large à «entente expresse». Quelqu'un pourrait-il contester cette façon de procéder en cour, en alléguant qu'il existe une autre interprétation depuis 50 ans? Devons-nous seulement modifier le libellé de cet article de la loi?

**Mme Menke:** De façon générale, lorsqu'on veut modifier considérablement des façons de procéder fondées sur un libellé quelconque, on commence par modifier ce

[Texte]

other words to indicate clearly the desired direction in which things are to go.

**Mrs. Collins:** I do not know if any of you were around in 1981 when it was decided that notification could be in the form of a notice in the bank rather than direct notification to the customer. Can anyone explain to me the rationale of that?

**Mr. Macpherson:** The essential thinking was along the lines Mr. Mackenzie already referred to, recognizing a need for a degree of disclosure of these matters to customers. The issue then became a trade-off in a highly competitive environment as to how how broadly extensive the disclosure should be vis-à-vis the other alternative ways the consumer had to meet his objectives. The balance was that this degree of disclosure in the light of the considerations at that time was an even balance.

**Mrs. Collins:** So it was a policy decision of the government of the day, that this was adequate notification, and so far as you are aware nobody complained about it at the time?

**Mr. Macpherson:** That is right.

**Mrs. Collins:** Was there any discussion at the time in the Standing Joint Committee on Regulations and Other Statutory Instruments?

**Mr. Macpherson:** The draft regulations were in the public domain for comment and reaction by any interested parties for 60 or 90 days before finally taking effect. I cannot recall the details of the kinds of response we received from interested groups but, as I recall, the Consumers' Association of Canada and others did make representations. But on balance, we have as you see it now.

• 1635

**Mrs. Collins:** But as Mr. McCrossan has pointed out, the situation has really changed quite a bit since then.

**Mr. Macpherson:** Things have changed, indeed.

**Mrs. Collins:** The other thing is what you and Mr. Mackenzie had mentioned, the highly competitive environment. I have a little problem with that, because if the rules are the same, if it is an even playing field for everybody, I do not see why that impacts on the competitive environment. If it is the same for all financial institutions that they have to give notice in a certain way, and if it is more stringent than it is now, why does that affect their competitive position?

**Mr. Macpherson:** That is one point, Mr. Chairman. As Mr. Mackenzie again noted earlier in his testimony, it is only the banks that are subject to this type of legislation and these regulations.

**The Chairman:** But the new trust company bill would include that.

[Traduction]

libellé, on essaie de trouver des termes qui indiquent clairement la direction dans laquelle on désire s'engager.

**Mme Collins:** Je ne sais pas s'il y en avait parmi vous qui étaient là en 1981, au moment où il a été décidé que les clients pouvaient simplement être informés par des avis affichés dans les succursales, qu'il n'était pas nécessaire de communiquer avec eux directement. Quelqu'un est-il en mesure d'expliquer la raison de cette décision?

**M. Macpherson:** Le raisonnement était celui qu'a expliqué M. Mackenzie, compte tenu de la nécessité d'informer les clients d'une façon ou d'une autre. Dans un climat très concurrentiel, il s'agissait de savoir quelle forme devait prendre l'information, les clients ayant un assez grand choix de moyens pour atteindre leurs objectifs. On a essayé de maintenir un équilibre entre les deux.

**Mme Collins:** Donc, le gouvernement de l'époque a estimé que cette forme d'information était suffisante et, jusqu'à ce jour, personne ne s'en est plaint.

**M. Macpherson:** En effet.

**Mme Collins:** Le Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires s'est-il penché sur la question à l'époque?

**M. Macpherson:** Les règlements proposés ont été rendus publics, et les parties intéressées ont eu 60 ou 90 jours pour faire connaître leur réaction avant l'entrée en vigueur des règlements. Je ne me souviens plus de tous les détails au sujet des réponses que nous avons reçues à l'époque, entre autres de l'Association des consommateurs du Canada. Le résultat a été ce que vous avez devant vous.

**Mme Collins:** M. McCrossan l'a fait remarquer, cependant, la situation a beaucoup évolué depuis.

**M. Macpherson:** En effet.

**Mme Collins:** M. Mackenzie et vous avez mentionné à plusieurs reprises le climat très concurrentiel. Il y a une chose que je ne comprends pas très bien. Si les règles du jeu sont les mêmes pour tout le monde, je ne vois pas ce qui peut nuire au climat très concurrentiel. Toutes les institutions financières doivent donner une certaine information. Si les modalités touchant cette information deviennent plus strictes, pourquoi la situation deviendrait-elle plus difficile pour ce qui est de la concurrence?

**M. Macpherson:** Justement, comme l'a fait remarquer M. Mackenzie, ce sont seulement les banques qui sont assujetties à cette loi et à ces règlements.

**Le président:** Sauf que le nouveau projet de loi sur les sociétés fiduciaires prévoit la même chose.

## [Text]

**Mr. Macpherson:** At the time this was being put in place, only banks were being called upon to provide this sort of disclosure. As for other deposit-taking institutions, while it was contemplated that in due course the same requirements would be placed on all institutions, at the time these regulations were being formulated it was in the context that it was banks you were dealing with.

**Mrs. Collins:** Yes, but I am talking about today. Mr. Mackenzie, I think you indicated that in your mind this was still a consideration or a constraint today in making certain kinds of changes.

**Mr. Mackenzie:** To do with what I really thought I was getting at when I made the statement, obviously our role would be quite different if we concluded that there was not real competition. The reason for that quite clearly is that, under non-competitive conditions generally, you could see an awful lot of abuses with which the customers would have no choices.

I have had shown to me here the Royal Bank or other bank charge slips, and we have here a Royal Trust notification of similar kinds of charges and so forth, and what I notice is that there is a rough comparability, as far as I can tell. Now, to make a detailed analysis of a bundle of services in one institution—a credit union, a bank, or this bank or that bank, or this trust company or that trust company—is a very difficult art. The thrust of regulation that makes most sense to me is a thrust that asks whether in these market conditions, consumers can get enough information in an appropriate way and at the right times to make informed choices. It seems to me that to address that issue is probably pretty productive.

**Mrs. Collins:** I think that is the issue we are addressing.

**Mr. Mackenzie:** Of course. But to my way of thinking, since I have taken this job I do think we see increasing evidence of increasing levels of competition in financial markets, including retail financial markets, even in smaller communities across the country.

**Mrs. Collins:** That is fine; I have no problem with that. I am just not sure why that would imply that one could not have a tougher set of regulations with respect—

**Mr. Mackenzie:** It does not. I think I said about half an hour or so ago that, as the committee goes on to study, as the government tries to arrive at some policy decisions, it is a large and complex area and there are trade-offs between the severity of a regulatory regime and the freedom of people to operate in the market. That really is a set of policy decisions that governments have to make.

**Mrs. Collins:** You mentioned that you presently have a review of the regulations under way in co-operation with the Departments of Finance and Consumer and Corporate Affairs. What kind of review is that? Is that an internal review, or how are you conducting that review?

## [Translation]

**M. Macpherson:** Au moment de l'introduction de ces dispositions sur l'information, seules les banques y étaient tenues. Les autres institutions de dépôt devaient être assujetties aux mêmes conditions en cours de route, mais à l'époque, la loi et les règlements ne s'appliquaient qu'aux banques.

**Mme Collins:** Je vous parle de la situation telle qu'elle existe aujourd'hui. Si je vous ai bien compris, monsieur Mackenzie, la question de la concurrence est pour vous un facteur en vue de changements possibles.

**M. Mackenzie:** Ce que j'ai vraiment voulu dire lorsque j'ai mentionné ce point, c'est que notre rôle serait peut-être considérablement différent si nous constatons qu'il n'y avait pas une concurrence réelle sur le marché. S'il n'y avait pas de concurrence, la possibilité d'abus serait beaucoup plus grande. A ce moment-là, les clients n'auraient pas vraiment de choix.

J'ai vu un état de frais de la Banque Royale, ou d'une autre banque, ainsi qu'un état de frais du Royal Trust pour les mêmes services, et j'ai pu constater que les deux étaient à peu près semblables. Il reste qu'il est très difficile de faire une étude comparée des ensembles de services des diverses institutions, des coopératives de crédit, des banques, les unes par rapport aux autres, des sociétés fiduciaires, les unes par rapport aux autres. En ce qui me concerne, la réglementation la plus sensée tient compte des conditions du marché. Les consommateurs ont-ils suffisamment d'information et obtiennent-ils cette information à temps pour faire des choix éclairés? Il me semble que c'est probablement la façon la plus constructive de procéder.

**Mme Collins:** C'est justement ce que nous essayons de voir.

**M. Mackenzie:** Je comprends. De la façon dont je vois les choses, cependant, la concurrence sur les marchés financiers, y compris les marchés financiers de détail, même dans les plus petites localités du pays, s'est accrue constamment au cours de mon mandat.

**Mme Collins:** Je le reconnais. Je ne comprends toujours pas cependant en quoi une réglementation plus stricte en matière...

**M. Mackenzie:** Non. J'ai dit il y a environ une demi-heure que le Comité doit poursuivre son étude et que le gouvernement doit prendre des décisions politiques, mais que c'est un domaine complexe et qu'il doit y avoir un équilibre entre la sévérité de la réglementation et la liberté nécessaire au bon fonctionnement du marché. Les décisions politiques appartiennent au gouvernement.

**Mme Collins:** Vous avez indiqué que vous procédez actuellement à un examen des règlements en collaboration avec le ministère des Finances et le ministère de la Consommation et des Corporations. D quelle sorte d'examen s'agit-il? Est-ce un examen interne? Comment procédez-vous?

[Texte]

**Mr. Mackenzie:** I think that in part we are preparing ourselves for the kind of report your committee is going to come out with.

**Mrs. Collins:** We have given you advance notice, too.

**Mr. Mackenzie:** Of course, and I accept with pleasure. I opened my remarks saying that it was with pleasure that I am here this afternoon.

• 1640

But I think we are trying to prepare ourselves to advise government, our colleagues in the Department of Consumer and Corporate Affairs, our colleagues in the Department of Finance, and particularly those who are developing legislation and policy and so forth, so we can make an appropriate response and an appropriate contribution at the time.

**Mrs. Collins:** So it is not something that involves public input.

**Mr. Mackenzie:** Not yet.

**Miss Nicholson:** Mr. Mackenzie, you have put a great deal of emphasis on competition as a sort of natural regulator, and we have been talking about competition now for quite some time. But we have had evidence here before the committee that financial institutions, not only banks but trusts and others, chose to compete in terms of interest rates rather than in terms of services. The way of trying to attract more customers was to introduce innovations such as daily interest accounts and so on. Then as services were unbundled, there was a greater emphasis on user-pay. Indeed, we have heard statements here such as that the person who maintains a low-balance account is not necessarily the low-income person who perhaps needs protection but is perhaps the person who is using the bank just as a cheap way of paying bills and has his or her money stowed elsewhere and therefore should not be subsidized.

One may or may not agree with this point, but the point is, I think, that on the basis of what financial institutions themselves have told us, faced with an increasingly competitive environment, they elected to compete in terms of interest rates and they did not see charges to clients as an area in which they had to be competitive. That was said to us in so many words here.

But I am sure over the last two years, if this was not said to you in so many words, you must have perceived that this is the way things were going, because you were getting letters from customers who were unhappy about the service charges, and as you mentioned, you mediated in some of them, even though your prime concern was that the disclosure requirement had been met. Still, you must have seen enough of these letters and you must have

[Traduction]

**M. Mackenzie:** Je suppose que nous nous préparons en vue du rapport que présentera votre Comité.

**Mme Collins:** Nous vous donnons le temps de vous préparer.

**M. Mackenzie:** Je l'apprécie. J'ai dit au départ que j'étais heureux d'être ici cet après-midi.

Nous voulons être en mesure de conseiller le gouvernement, nos collègues du ministère de la Consommation et des Corporations, nos collègues du ministère de Finances, particulièrement ceux qui sont appelés à élaborer les lois, les politiques et les grandes orientations. Nous voulons pouvoir apporter notre contribution au moment opportun.

**Mme Collins:** Votre examen ne fait pas appel à la participation du public.

**M. Mackenzie:** Pas encore.

**Mme Nicholson:** Monsieur Mackenzie, vous semblez attacher beaucoup d'importance à la concurrence comme moyen de contrôle naturel, et il se trouve que nous examinons la question de la concurrence depuis quelque temps déjà. Nous avons entendu des témoignages voulant que les institutions financières, non pas seulement les banques, mais également les sociétés fiduciaires et autres, choisissent de faire face à la concurrence en insistant davantage sur les taux d'intérêt que sur les services. En d'autres termes, pour essayer d'attirer plus de clients, on introduit des nouveautés comme les comptes à intérêt quotidien. Par ailleurs, avec la tarification séparée, la tendance a été de plus en plus au financement par l'utilisateur. Et nous avons appris que les personnes qui maintiennent de faible solde dans leurs comptes ne sont pas nécessairement les personnes à faible revenu, qui, évidemment, nécessitent le plus de protection, mais les personnes qui utilisent les banques simplement pour acquitter leurs factures à peu de frais et placent le gros de leur argent ailleurs. En d'autres termes, ces personnes ne sont pas celles qui doivent être subventionnées.

Je ne sais pas si vous êtes nécessairement d'accord sur ce point, mais les institutions financières elles-mêmes nous ont indiqué que, dans un climat de plus en plus concurrentiel, elles ont choisi de faire face à la pression en insistant sur les taux d'intérêt; pour elles, la concurrence ne devait pas se faire au niveau des frais aux clients. C'est ce que les institutions financières ont donné à entendre.

Je suis sûre que vous avez dû comprendre que c'était la tendance au cours des deux dernières années, parce que vous avez dû recevoir des lettres de plaintes de clients au sujet des frais d'administration; comme vous l'avez dit, vous avez été appelé à jouer un rôle de médiateur à cet égard, même si vous ne considériez pas que c'était votre rôle principal de veiller à ce que les dispositions sur l'information soient respectées. Vous avez dû quand

[Text]

mediated in enough of them and talked to the financial institutions enough to be aware that there were these two totally different points of view: the financial institutions feeling the way they wanted to compete was via more attractive interest rates and user-pay, and some customers feeling the daily interest rate was not compensating for the fact that they had to pay all these charges.

I am sure you have been aware of this trend over the last two years. Did you attempt to come to grips with it in some way?

**Mr. Mackenzie:** First of all, Miss Nicholson, a flow of complaints comes into our office in the area of 100 per year, and I think all these complaints are genuine. Maybe a few of them were frivolous, but most of them were sincere people who really felt aggrieved and so forth. But I thought, frankly, that was a pretty low level of complaining, when you consider that every week there are millions and millions of dollars of transactions and numbers of transactions that go through our banking system. So I was not sensing, and our office was not sensing, until very recently, a great public outcry or public concern about being charged service charges and so forth.

The question of shifting competitive activity and competing on interest rate offerings, against service charges or services or what have you, is not a subject that has occupied any detailed study of our office. It has not done that because it seems to us that it is inappropriate for our office to interfere with how banks actually do compete, what strategies they employ, and so forth. With our overriding concern about safety and prudence, this did not seem to me an appropriate way of spending our scarce resources.

• 1645

**Miss Nicholson:** I agree and I understand that your prime concern is with matters of solvency. You said that you thought competition would deal with this question of fees. I think what I am saying is the evidence we have had is that the banks were not trying to compete in the area of service charges. They chose to compete in another field.

**Mr. Mackenzie:** When I said that I was looking to the market to fulfil this function, it seems to me that the best regulator of prices in a market is competition. Therefore, one should address one's concern, as I just mentioned a few moments ago in response to another question, to trying to ensure that there is real competition and that these customers have the information on which to make reasonable choices.

**Miss Nicholson:** I want to come back to the question of disclosure. In your statement, you point out something we have been discussing here now for days, that the current

[Translation]

même recevoir de nombreuses lettres et vous avez dû avoir l'occasion d'en discuter avec les institutions financières. Vous avez sans doute compris qu'il y avait deux points de vue complètement divergents en la matière: les institutions financières choisissent de faire face à leur concurrence en offrant des taux d'intérêt plus élevés et en faisant appel au financement par l'utilisateur, tandis que certains clients des banques estiment que les taux d'intérêt quotidien ne compensent pas les frais supplémentaires qu'ils doivent assumer.

Vous avez dû constater cette tendance au cours des deux dernières années. Avez-vous essayé de la contrôler d'une façon ou d'une autre?

**M. Mackenzie:** Je vous signale d'abord, mademoiselle Nicholson, que le nombre de plaintes que nous recevons de notre bureau est de l'ordre de 100 par année. Ces plaintes sont sans doute bien fondées. Il y en a peut-être quelques-unes qui sont sans fondement, mais la plupart viennent de personnes qui se sentent vraiment lésées dans leurs droits. Il reste que ce n'est pas beaucoup, compte tenu des millions et des millions de dollars transigés toutes les semaines dans les banques et du nombre d'opérations qui passent par les banques. Donc, je n'ai pas décelé, mon bureau n'a pas semblé opportun de s'ingérer dans la façon dont les banques choisissent de faire concurrence, dans les stratégies qu'elles choisissent d'employer. Comme nos principales préoccupations sont la sûreté et la prudence, nous n'avons pas considéré que c'était là la bonne façon de dépenser nos minces ressources.

Notre bureau n'a pas non plus été appelé à examiner de près la question de l'utilisation des taux d'intérêt plutôt que des frais d'administration ou des services pour faire concurrence. Il ne lui a pas semblé opportun de s'ingérer dans la façon dont les banques choisissent de faire concurrence, dans les stratégies qu'elles choisissent d'employer. Comme nos principales préoccupations sont la sûreté et la prudence, nous n'avons pas considéré que c'était là la bonne façon de dépenser nos minces ressources.

**Mme Nicholson:** Je comprends très bien que votre principal souci est de veiller à la solvabilité des institutions. Vous avez quand même déclaré que la concurrence devait pouvoir contrôler le problème des frais. Je vous rappelle que les banques elles-mêmes nous ont dit qu'elles avaient choisi de ne pas faire concurrence sur le plan des frais d'administration.

**M. Mackenzie:** J'ai dit que le marché devait jouer ce rôle parce qu'il me semble que la concurrence est le meilleur contrôle possible des prix. Comme je l'ai indiqué en réponse à une question plus tôt, l'objectif, selon moi, consiste à veiller à ce qu'il y ait une concurrence réelle et à ce que les clients soient bien informés, de façon à pouvoir faire des choix éclairés.

**Mme Nicholson:** En ce qui concerne la question de la divulgation, vous avez mentionné dans votre exposé un point que nous discutons ici depuis plusieurs jours: les

[Texte]

regulations were made in 1981 and that posting a notice was considered adequate. It met the requirement of the regulations for notice. These days people use the machines and do not go into their banks for a month on end, so that probably is inadequate. Was that what you had in mind when you say that it is time to update the regulations?

You say that much has changed since the regulations were set out in 1981; new services have been made available, new technologies have been developed; the current regulations are silent on many of the latest developments; and you are looking at what needs to be done to bring these regulations up to date. Could you tell us a little about what you have in mind there?

**Mr. Mackenzie:** One of the things that we would have in mind certainly is whether the banks' interest companies should not put all the notices of all the changes in every ATM across the country, because I think many of us do not go to our branches very often any more. That would be one of the things.

Of course, the regulations were written at a time when banking by and large was done by banks in terms of retail services. Now it is very clear that the trust companies, and in particular the larger trust companies, are very aggressively moving into retail banking markets that make their services almost indistinguishable from those of banks.

I think one needs to study the common applicability of common rules across institutional fields, which did not exist back in 1980-81 when those were written. I do not know what these problems might be. I do not know whether identical regimes for banks and trust companies could be put into place. I think they probably could, but I would certainly be prepared to listen to the trust companies and banks which may have different positions on that topic. There could be a whole variety of things. There has been so much change.

• 1650

**Mr. de Jong:** Maybe I should start by asking if you recognize any problems as the Superintendent for Financial Institutions. Do you acknowledge that there are problems out there?

**Mr. Mackenzie:** Mr. de Jong, in my reading of all this stuff—and I am not saying it is 100%—I think by and large the banks are complying with section 201 and the regulations.

When I look at the actual stuff, I think it is very hard for you, me or others to look at this bank against that bank and really know whether we are always comparing apples and apples or oranges and oranges and how to go through this mass of stuff and make informed decisions. It

[Traduction]

règlements à cet égard existent depuis 1981 et l'affichage des avis était considéré adéquat à ce moment-là. Ce devait être suffisant comme divulgation de l'information. De nos jours, cependant, les gens utilisent de plus en plus les machines et peuvent passer des mois sans mettre les pieds dans les succursales. Donc, l'affichage ne suffit sûrement plus. Était-ce ce à quoi vous songiez lorsque vous avez dit qu'il était peut-être temps de revoir les règlements?

Vous avez quand même souligné le fait que beaucoup de choses avaient changé depuis l'introduction des règlements en 1981; de nouveaux services ont été ajoutés, de nouvelles technologies ont été mises au point; les règlements actuels ne prévoient rien au sujet de nombreuses innovations; et il semble que vous sentiez vous-même le besoin d'une remise à jour de la réglementation. Pouvez-vous nous préciser davantage vos intentions à cet égard?

**M. Mackenzie:** Nous examinons, par exemple, la possibilité que les banques affichent tous les changements envisagés par le biais des GA, parce que, comme vous le soulignez, beaucoup d'entre nous ne vont plus très souvent dans les succursales mêmes.

Évidemment, les règlements ont été rédigés à une époque où les services au détail, de façon générale, étaient offerts par les banques. Maintenant, les sociétés fiduciaires, en particulier les plus grandes, se montrent beaucoup plus dynamiques au niveau des services bancaires au détail, et leurs activités ressemblent de plus en plus à celles des banques.

Il convient également d'examiner la question des mêmes règles applicables à toutes les institutions, parce que la situation a évolué depuis 1980-1981. J'ignore quels sont les problèmes sous ce rapport. J'ignore si des régimes identiques peuvent être imposés aux banques et aux sociétés fiduciaires. À prime abord, je penserais que ce serait possible, mais je serais certainement prêt à entendre les arguments des sociétés fiduciaires et des banques. Elles auraient sûrement des sons de cloche différents. Il faudrait revoir l'ensemble de la situation. Il y a eu tellement de changements en si peu de temps.

**M. de Jong:** J'aimerais vous demander d'abord si vous constatez des problèmes à titre de surintendant des institutions financières. Y a-t-il là des problèmes, selon vous?

**M. Mackenzie:** Monsieur de Jong, selon mon interprétation de toute cette documentation—que je ne prétends pas être complète—je trouve que, dans l'ensemble, les banques respectent l'article 201 et les règlements.

Lorsque j'examine la documentation elle-même, je trouve que vous, moi ou d'autres pouvons difficilement comparer les banques les unes aux autres et vraiment savoir si nous faisons des comparaisons valables, si nous savons bien examiner cette documentation pour prendre

[Text]

is my understanding that two of the banks have in fact substantially improved the levels and forms of their communications with customers. I think a lot of this stuff could be improved, and that may happen naturally. I hope it does.

**Mr. de Jong:** I would also tend to think that in the next year or so you will see some changes just in terms of marketing. With tax reform the first \$1,000 will now become taxable, and all at once bank customers are going to be getting T-5 forms.

There is a trade-off between having charges and collecting interest in terms of my chequing account. Once I start getting T-5 forms, I am going to have to start paying tax on the interest I am getting out of my chequing account. I would rather not have any charges and not collect any interest in that account. I would suspect there might be some demand as soon as people begin to realize what tax reform is all about, perhaps next year when they get T-5 forms.

**Mr. Mackenzie:** In that context, sir, I would hope there would be more options for people. Indeed we are beginning to see some options and choices built into this that did not exist before.

**Mr. de Jong:** Let me move to another line of questioning. Have the banks ever approached you about forms or introducing new rates, to run it by you, to get a legal opinion from you, to consult with you to make sure what they were doing was kosher?

**Mr. Mackenzie:** I do not think so, not to my knowledge.

**Mr. de Jong:** I noted as well in your presentation to the committee that every two years you write to the banks and ask them to please inform you what the procedure is in terms of informing customers, and they send you the manuals on how they train their staff, and they send you examples. Do you do any field tests? Do you actually go out to a branch?

**Mr. Mackenzie:** We have not so far.

**Mr. de Jong:** When we heard representations from consumer groups, and particularly from the Quebec group, the difference between what actually exists out there and what is supposed to exist was quite profound. They walk into banks where there is no list, where the manager does not know the answers, and where they get a runaround. The actual world of consumers, as opposed to what is supposed to be happening in terms of head office, is often quite different. Do you not think it is important for your office to go out and do some field tests?

**Mr. Mackenzie:** Mr. de Jong, let us put this into context for a minute. I am going to repeat a little of what I said earlier; that is, absent a steady increase in evidence

[Translation]

des décisions éclairées. Je crois savoir que deux banques ont effectivement beaucoup amélioré le niveau et la forme de leur communication avec leurs clients. À mon sens, beaucoup de choses pourraient être améliorées, et il se pourrait bien que cela se produise tout naturellement. Je l'espère.

**M. de Jong:** J'ai l'impression que, d'ici à un an, à peu près, on verra des changements, ne serait-ce que dans la commercialisation. Avec la réforme fiscale, les 1,000 premiers dollars deviendront imposables, et les clients des banques commenceront à recevoir des formulaires T-5.

Il y a un équilibre entre les frais à payer et l'intérêt à percevoir sur les comptes bancaires. Lorsque je commencerai à recevoir des formulaires T-5, je devrai commencer à payer l'impôt sur l'intérêt créé par mon compte de chèques. Je préférerais ne pas avoir de frais à payer et ne pas percevoir d'intérêts sur ce compte. J'ai l'impression qu'une demande va surgir dès que les gens commenceront à se rendre compte de la portée de la réforme fiscale, peut-être l'an prochain, lorsqu'ils recevront des formulaires T-5.

**M. Mackenzie:** À cet égard, monsieur, j'espère qu'on disposera d'un plus grand nombre d'options. Nous commençons en fait à y voir des options et des choix qui n'existaient pas auparavant.

**M. de Jong:** J'aimerais passer à un autre type de questions. Les banques ont-elles déjà communiqué avec vous au sujet des formulaires ou de l'adoption de nouveaux tarifs, pour en faire l'essai sur vous, pour obtenir de vous une opinion juridique, pour vérifier auprès de vous si elles agissaient correctement?

**M. Mackenzie:** Je ne le crois pas, pas que je sache.

**M. de Jong:** J'ai aussi noté dans votre exposé au Comité que, tous les deux ans, vous écrivez aux banques pour leur demander de vous renseigner sur leur procédure d'information des clients. Les banques vous renvoient leur manuel de formation du personnel et vous fournissent des exemples de ce qu'elles font. Faites-vous des essais sur place? Vous rendez-vous jusque dans les succursales?

**M. Mackenzie:** Pas jusqu'à présent.

**M. de Jong:** Au cours des exposés que nous ont fait divers groupes de consommateurs, notamment du Québec, nous avons constaté une différence assez grande entre ce qui se fait vraiment sur les lieux et ce qui est censé exister. On constate que, dans certaines banques, il n'y a pas de listes, le directeur ne sait pas comment répondre aux questions et les clients ne reçoivent que des réponses évasives. Il y a souvent pas mal de différence entre le monde réel des consommateurs et ce qui est censé se passer d'après les gens du siège social. Ne croyez-vous pas qu'il serait important que votre bureau fasse des essais sur place?

**M. Mackenzie:** Monsieur de Jong, replaçons la situation dans son cadre. Je vais répéter ce que j'ai dit un peu plus tôt: en l'absence d'une augmentation régulière

[Texte]

based on complaints that were coming in, we did not see and were not privy to the kind of information you have just provided me. We were not aware of a build-up of instances where these forms were being handled inappropriately or wrong information was given, and so forth.

Secondly, while we do not go out to branches ourselves we have reviewed the banks' own internal audit programs, and some of these programs do relate to compliance on this. In that regard there are really two developments that may be of interest to this committee.

• 1655

One of them flows out of a meeting I had last summer, I think, with this committee. I think your colleague Mr. Cassidy was asking me about our role in handling complaints and so forth. Out of that I came to the conclusion that as we developed, and developed more staff capacity, we needed to do an intensive review across the board of how we handle complaints, not just related to service charges and not just confined to banks. In the course of this, we should review, for example, what the securities houses and the stock exchanges and the securities commissions do, because I think in many ways we can learn from what they do.

So I had already instituted a program to start looking into the whole area of our role in handling complaints, starting late last fall. We have not, unfortunately, been able to make a great deal of progress on this, because other events in other directions have got in our way a little. But it remains a priority item with me to do.

The next thing I want to say is this. It started with me when I started to think about the problems involved between banks and the securities affiliates, mainly related to conflict of interest. As you know, the securities houses, under the securities commission, are required to have compliance officers to monitor the compliance with the stock exchange or IDA by-laws, which are in some detail about segregation of client funds, handling of client money, turning accounts, and other areas of consumer protection.

I have been recommending, and we are right now engaged in the process of, an examination of the banks, going on this spring, and in every case we are raising with the banks, as I started to do last year, a question of developing compliance officers at senior levels inside the banks. When I think of some of the things a compliance officer could do, monitoring this is clearly one of them. But there is a lot of other stuff too. To develop programs where they really do... using their internal audit resources, which could be subject to an overview on our part, seems to me a more efficient way of monitoring a lot

[Traduction]

de preuves fondées sur des griefs qui nous auraient été communiqués, nous n'avons pas vu, on ne nous a pas communiqué les renseignements que vous venez de me fournir. Nous n'avons pas eu connaissance d'une montée des cas où ces formulaires ont été traités incorrectement, de faux renseignements communiqués, ou le reste.

Deuxièmement, nous ne nous rendons pas nous-mêmes dans les succursales, mais nous avons examiné les programmes de vérification interne des banques, et certains de ces programmes se rapportent effectivement au respect de ces règlements. A cet égard, il y a en fait deux nouveautés qui peuvent intéresser le Comité.

La première découle d'une réunion que j'ai eue, l'été dernier, je pense, avec les membres de votre Comité. Votre collègue, M. Cassidy, m'interrogeait alors sur notre rôle dans le cas des griefs. À la suite de cela, j'en suis venu à la conclusion que, en prenant de l'expansion, en nous donnant plus de personnel, il nous fallait faire un examen général et complet de notre traitement des griefs, non seulement à l'égard du prix des services, et non seulement dans le cas des banques. Au cours de ce processus, nous devrions examiner, par exemple, le travail des maisons de courtage en valeurs, des bourses et des commissions des valeurs, car, à mon sens, nous avons beaucoup de choses à apprendre de ces institutions.

En conséquence, j'avais déjà commencé à élaborer un programme nous permettant d'examiner l'ensemble de notre rôle pour le traitement des griefs à compter de l'automne dernier. Malheureusement, nous n'avons pas pu faire de grands progrès dans ce domaine; nous en avons été écartés par des événements qui nous ont attirés ailleurs. Cela demeure cependant pour moi un projet prioritaire.

Le deuxième point fait suite à mes réflexions sur les problèmes, surtout les conflits d'intérêts, qui se posent entre les banques et leurs filiales qui transigent des valeurs. Comme vous le savez, les maisons de courtage en valeurs, qui relèvent de la commission des valeurs, sont tenues de désigner des agents chargés de contrôler le respect des règlements régissant les bourses ou les maisons de courtage en investissement pour ce qui est notamment de la séparation des fonds des clients, du traitement de l'argent des clients, du virement des comptes et d'autres secteurs de la protection des consommateurs.

J'ai recommandé, et nous y travaillons déjà, l'examen des banques à compter du printemps et, dans chaque cas, nous abordons avec les banques, comme j'ai commencé à le faire l'an dernier, la question de désigner des inspecteurs au niveau supérieur des banques. La surveillance en question est certes une des tâches des inspecteurs envisagées. Mais il y a aussi beaucoup d'autres choses. Élaborer des programmes en utilisant leurs ressources de vérification interne, sous réserve d'une surveillance de notre part, cela me semble un moyen plus efficace de contrôle que si nous devions créer nous-mêmes

[Text]

of this compliance than having us develop an army of inspectors. At least that is our present thinking on that subject.

**Mr. de Jong:** I would not say the number of complaints you get is very indicative of what the consumer is experiencing out there. I would tend to think if 1% or 2% of the Canadian public—and that is no disrespect to you, sir, or your office, or the organization—and depositors would know of your existence and where to reach you. . . the vast majority of them would not. I think the vast majority of them would think more in terms of going to their MP, or really going to the bank first and trying to get some redress.

I would suggest as well where abuses occur, they would most probably be occurring more in small accounts and with poorer people. We still have an illiteracy rate in this country of some 25%. I would tend to think that is the area where abuses conceivably could be occurring most. And those people are not going to write you. Unless you go out there and do some spot checks, you are never going to find out about it.

**Mr. Mackenzie:** I think that is perfectly possible, sir. And you are right that the level of complaints we were getting and the numbers I have already described may not at all be typical of what is really going on in a number of things.

I should point out that a number of those complaints came to us from various Members of Parliament. So there is another network out there, gathering these complaints. We were just dealing with the evidence we had. We cannot deal with evidence we do not have.

Having said that, I guess I am asking this committee to address the issue about whether it really makes sense to develop an ombudsman role, first of all, and if so, what it should be; and secondly, whether it really makes sense to incorporate that role in an office such as ours.

• 1700

I think you can appreciate that in other jurisdictions they have taken other decisions. If our office as regulator has this ombudsman role then this will be unique in the world. Other people have approached it rather differently.

The situation gets complex, and I just point out that our office covers not only banks but also insurance companies and trust companies. As I think you know, these people are getting into retail banking in one form or another. Presumably you would not wish any role to be confined to just one segment.

This gets into areas—

**The Chairman:** Are we not also unique in the world, though, in having now a Superintendent of Financial

[Translation]

tout un effectif d'inspecteurs. C'est là du moins notre opinion à l'heure actuelle.

**M. de Jong:** Je n'ai pas l'impression que le nombre des griefs que vous recevez soit très révélateur de ce que connaissent concrètement les consommateurs. J'ai l'impression que si 1 ou 2 p. 100 du public canadien—cela soit dit sans vouloir vous humilier, monsieur, ni vous ni votre bureau ni votre organisation—et si les déposants savaient que vous existez et où ils peuvent vous rejoindre, la très grande majorité d'entre eux n'en feraient rien. À mon avis, la plupart d'entre eux envisageraient plutôt de s'adresser à leurs députés ou de se rendre d'abord à la banque pour essayer de faire corriger la situation.

De plus, là où ces abus existent, c'est sans doute plutôt dans les petits comptes et chez les gens pauvres. Notre pays compte toujours quelque 25 p. 100 d'illettrés. C'est peut-être là qu'il y a le plus d'abus. Ces gens-là ne vont pas vous écrire. À moins de vous rendre sur place pour faire certaines petites vérifications, vous n'en entendrez jamais parler.

**M. Mackenzie:** C'est bien possible, monsieur. Et vous avez raison de dire que le niveau des griefs que nous recevons et les quantités dont je vous ai déjà parlé ne sont peut-être pas du tout représentatifs de ce qui se passe vraiment à bien des égards.

Je vous signale que plusieurs de ces griefs nous ont été communiqués par des députés. Il existe donc là un autre réseau où l'on peut recevoir ces plaintes. Nous nous sommes occupés seulement des éléments de preuve que nous avions. Nous ne pouvons pas nous occuper de ce qui ne nous parvient pas.

Cela dit, j'aimerais demander au Comité d'examiner s'il est opportun d'établir un rôle d'ombudsman et, dans ce cas, ce que devrait être un tel rôle; deuxièmement, s'il est opportun d'incorporer ce rôle à un bureau comme le nôtre.

Comme vous pouvez l'imaginer, on en a décidé autrement dans d'autres pays. Si, à titre de bureau de réglementation, nous avions aussi ce rôle d'ombudsman, ce serait sans équivalent dans le monde. Ailleurs, on a abordé la question d'une manière bien différente.

La situation se complique toujours davantage, et je vous signale tout simplement que notre bureau s'occupe non seulement des banques, mais aussi des compagnies, d'assurance et des sociétés de fiducie. Comme vous le savez, ces institutions exercent de plus en plus diverses opérations bancaires de détail. Vous ne voudriez pas, j'imagine, que nous limitions un tel rôle à un seul secteur.

Cela nous conduit à des domaines. . .

**Le président:** Ne sommes-nous pas aussi le seul pays où un surintendant des institutions financières couvre tout le

*[Texte]*

Institutions that covers the waterfront from brokers right through to insurance companies?

**Mr. Mackenzie:** Mr. Chairman, if we all conclude that it makes sense for our office to do this then I would be quite happy to do it. But we are different from other countries in that we are a federal state, as well.

**The Chairman:** Yes, we are.

**Mr. Mackenzie:** Once we move into these other areas—and contract law, as I understand it, is a matter for provinces, and certainly the provincial people have very active interests in consumer protection and so forth—that is another dimension I just at the moment do not know how to deal with.

**Mr. de Jong:** While it is not directly related to what the committee is concerned with, I do want to introduce the notion of electronic banking. It seems to me suggestions have been made that this now exists in a legal vacuum in this country. When you state at the end of page 3 and the beginning of page 4 that new services have been made available and new technology has been developed and implemented but that the current regulations are silent on many of these latest developments, I take it that you are in essence talking about electronic banking.

**Mr. Mackenzie:** In part. Electronic banking and new players—all kinds of things. I suspect that we are into an age when technology is having more and more impact on these markets and that the kind of looking we may be talking about might be a continuous exercise every year for as long as we can—

**Mr. de Jong:** Do you feel that the forms customers are asked to sign, the agreements, in essence absolve the banks of any responsibility in terms of mistakes with electronic banking?

**Mr. Mackenzie:** I do not think anything should absolve the bank from a mistake. Fortunately, I suppose one of the advantages I carry into this job is that I have a high personal sense of insecurity about my money. Therefore I get kind of worried, and if the bank debits my account with something that is somebody else's cheque then I get very exercised indeed.

**Mr. de Jong:** I guess.

**Mr. Mackenzie:** So I really do think that the issues being raised about consumer protection and the relief of the anxiety of the public in dealing with financial institutions, who are dealing with the public's own money, with my own money, are not trivial concerns.

**Mr. de Jong:** That is right. It is the very foundation that our whole banking system depends on, and that is a question of trust. The problem is that once you start getting into electronic banking you do not have pieces of paper. You have little flicks of electricity, electrical impulses, and mistakes can occur.

*[Traduction]*

terrain qui s'étend des courtiers jusqu'aux compagnies d'assurance?

**M. Mackenzie:** Monsieur le président, si nous en venons tous à la conclusion qu'il est opportun que notre bureau remplisse cette fonction, je serais très heureux qu'il en soit ainsi. Mais nous sommes aussi différents des autres pays à titre d'État fédéral.

**Le président:** C'est vrai.

**M. Mackenzie:** Lorsque nous passons à ces autres domaines—et le droit contractuel est de compétence provinciale, me semble-t-il, et, certes, les provinces s'intéressent très activement à la protection des consommateurs, en particulier—c'est là une dimension nouvelle que, pour l'instant, nous ne connaissons pas.

**M. de Jong:** Cela ne touche pas directement à ce que le Comité étudie, mais j'aimerais parler un peu des opérations bancaires électroniques. Quelqu'un a déjà dit, me semble-t-il, qu'il existe actuellement un vide juridique dans notre pays à ce sujet. Lorsque vous dites, vers la fin de votre texte, qu'on a créé de nouveaux services en plus de développer et d'appliquer de nouvelles technologies, mais que les règlements actuels ne touchent pas nombre des plus récents progrès, je suppose que vous songez essentiellement aux opérations bancaires électroniques.

**M. Mackenzie:** En partie. Les opérations bancaires électroniques et les nouveaux intervenants—tout cela et d'avantage. J'ai l'impression que la technologie exerce de plus en plus ses effets sur ces marchés et que le type de surveillance dont nous parlons pourrait constituer une activité permanente pendant bien des années encore.

**M. de Jong:** Êtes-vous d'avis que les formulaires que les clients sont appelés à signer, les ententes, ont pour effet de retirer aux banques toute responsabilité pour ce qui est des erreurs attribuables aux opérations électroniques?

**M. Mackenzie:** À mon avis, rien ne doit tenir les banques quittes de quelque erreur que ce soit. Heureusement, un des avantages que j'ai apportés avec moi au moment d'accepter ce poste, c'est un grand sentiment personnel d'insécurité au sujet de mon argent. C'est pourquoi je suis quelque peu inquiet, et si les banques imputent à mon compte le chèque de quelqu'un d'autre, je deviens alors effectivement très agité.

**M. de Jong:** Je l'imagine bien.

**M. Mackenzie:** C'est pourquoi, lorsque des questions sont soulevées au sujet de la protection des consommateurs et de la nécessité d'apaiser la nervosité du public à l'égard des institutions financières, lesquelles transigent avec l'argent du public, avec mon argent, je trouve que ce ne sont pas des questions sans importance.

**M. de Jong:** Vous avez raison. C'est le fondement même sur lequel repose tout notre système bancaire, et c'est une question de confiance. L'ennui, c'est que lorsqu'on pense aux opérations électroniques, on ne possède plus de feuilles de papier. Ce sont de petits éclairs électriques, des impulsions électriques, et des erreurs peuvent se produire.

[Text]

**Mr. Mackenzie:** The tracking of those mistakes is difficult. Let me just say that one of the programs we have. . . I have had the occasion in times past to look at the bank data centres and I have had the occasion to try to look at the kind of control mechanisms they deal with when an ATM somewhere in Saskatoon. . . I pick Saskatoon because that ATM went down and was turning out funny stuff. I, fortunately, was very impressed with the speed with which they could identify the problem, the particular machine causing the problem, and the way they went about trying to deal it.

I will tell you that the technology is terrifying. It is massive; it is unbelievably sophisticated. Frankly, I think it is remarkable to be able to go to an ATM tonight, take out 20 bucks and get a read-out of the balance in that account, and my account is 250 miles away. But the thought that somebody else might be able to access that machine, or trap the message between here and Toronto—

• 1705

**Mr. de Jong:** Do you feel the Bank Act and existing legislation gives the consumer the type of protection it needs in this age of electronic banking?

**Mr. Mackenzie:** The short answer is that I am not sure. I do not know.

**Mr. Rodriguez:** The Bank Act was to protect banks, not consumers.

**Mr. Mackenzie:** I think the Bank Act provides a framework that is going to be looked at in the upcoming amendments, and it should be looked at with this and other things in mind. I just want to say that I have not personally seen any major flaws at the moment, but I also do not think things are simple.

**Mr. de Jong:** For example, if I am on my holidays and I use a machine in Florida to withdraw some money from an account that I have here in Ottawa and something goes wrong—let us say the machine malfunctions—whose responsibility is it? Here you are getting really into international questions. Do you feel the laws as they exist now pinpoint where responsibilities lie?

**Mr. Mackenzie:** I think one of the challenges facing our office, if I stand back and look at danger points over the future—and we need a lot of help in this, and I am not quite sure that I can define exactly what I mean by that—the whole settlement system is becoming more and more critical to safety, not only for the large transactions that one normally associates with settlement systems in New York, Toronto, and elsewhere, but also for the kind of transactions that you and I do at our local machines, or when we are on holiday, or whatever.

I think if I look to the challenges of the future, of areas that we really need to be concerned about, from both the perspective of the safety of the individual customer

[Translation]

**M. Mackenzie:** Il est difficile de retracer ces erreurs. J'aimerais préciser qu'un de nos programmes. . . J'ai eu l'occasion dans le passé d'examiner des centres de données bancaires et de voir quels sont les mécanismes de contrôle qui s'appliquent lorsqu'un guichet automatique, quelque part, à Saskatoon. . . Je parle de Saskatoon parce que, à cet endroit, un guichet automatique s'est mis un jour à se comporter étrangement. J'ai été très impressionné par la rapidité avec laquelle on a pu identifier le problème, déterminer quelle machine particulière était à la source du mal et corriger la situation.

Croyez-moi, la technique est affolante. Elle est énorme; elle est incroyablement complexe. Il est remarquable de pouvoir se rendre à un guichet électronique la nuit et prendre 20\$ et recevoir un imprimé qui vous donne le solde d'un compte déposé à 250 milles de là. Mais quand on songe que quelqu'un d'autre pourrait avoir accès à cette machine ou intercepter un message transmis jusqu'à Toronto. . .

**M. de Jong:** Êtes-vous d'avis que la Loi sur les banques et la législation existante donnent aux consommateurs le genre de protection à notre époque des transactions bancaires électroniques?

**M. Mackenzie:** Pour répondre en quelques mots: Je n'en suis pas sûr. Je ne sais pas.

**M. Rodriguez:** La Loi sur les banques visait à protéger les banques et non les consommateurs.

**M. Mackenzie:** À mon avis la Loi sur les banques crée un cadre qui sera examiné de près au cours du prochain processus d'amendement. À ce moment-là, il faudra tenir compte de ce facteur et de plusieurs autres. Je me contenterai de dire que je n'ai encore constaté moi-même aucun défaut majeur, mais je ne crois pas non plus que ce soit bien simple.

**M. de Jong:** Par exemple, si je prends des vacances et que je me sers d'une machine en Floride pour retirer de l'argent d'un compte que je possède ici à Ottawa et que quelque chose flanche—la machine fonctionne mal, mettons—qui est responsable? Nous en venons vraiment ici à des questions internationales. D'après vous, les lois actuelles indiquent-elles qui est responsable?

**M. Mackenzie:** À mon sens, un des défis qui se pose à notre bureau si j'examine les signes de danger qu'annonce l'avenir—et nous avons besoin de beaucoup d'aide à cet égard; je ne suis pas sûr de pouvoir définir exactement par là—tout le système de règlement devient de plus en plus critique pour la sécurité, non pas seulement des grandes transactions qu'on associe normalement aux systèmes de règlement de New York, de Toronto et d'ailleurs, mais aussi pour les transactions que vous et moi faisons à nos guichets automatiques locaux ou lorsque nous sommes en vacance ou ailleurs.

Si donc j'examine les défis qu'annonce l'avenir, les domaines qui doivent vraiment nous préoccuper, au point de vue de la sécurité à la fois de chacun des clients qui

[Texte]

dealing with the system, and the safety of the system itself, it is the settlement system. This crosses institutional bounds; it crosses international bounds. I may say that the concerns in this area are beginning to be shared internationally by my colleagues in England and in the United States, at the provincial levels, in the security commissions, and so forth. I suspect all of us will be very busy indeed over the next couple of years just dealing with that aspect of life.

**Mr. de Jong:** Is there a legal basis now that would allow some of the banking transactions that occur, such as my withdrawing money from my account in Canada using a machine in Florida? Is that legally covered?

**Mr. Mackenzie:** Under the current system, I am not sure how it works. Can one track who made the mistake and hold him responsible? Is it the bank in Miami? Is it the money-clearing bank in New York? Is it the bank in Ottawa? I do not know. You have just underlined in some ways the complexity, in the modern day, of getting at some of these issues.

**Mr. McCrossan:** I indicated that I had another line to follow, and I will be at it in a couple of minutes. I just wanted to go back to my recollections of the last Bank Act, which started out, I guess, as the 1978 bank revision and ended up as the 1981 bank revision. I am not sure whether to be angry, disappointed or betrayed on this. I can remember the discussions. When the banks were here talking about unbundling, they were talking about establishing new accounts with higher charges, with higher interest, and leaving the old accounts alone. To find out that now they are using a 1923 provision in a way that was never indicated that it could be used, never discussed, and the committee never alerted seems to indicate that the current Bank Act is just completely and utterly unacceptable, and we cannot wait for the ten-year revision. I just find it completely unacceptable that something which has been around for donkeys' years is exploited in this way. Making the decision when your department or your predecessors—I know you were not around—made the decision about not informing individual customers, I have some difficulty with that, too, because under the Canadian and British Insurance Companies Act we require that annual communication with a customer. In fact, customer directors are required in the insurance companies.

• 1710

It seems to me—and I recognize that the OIGB was separate from the Superintendent of Insurance in 1981, but they are combined now—that on the one hand with one financial institution you insist on individual communication yearly, customer directors in order to protect a customer's interest, and on the other hand you have gone to the other extreme: post it in a branch; no obligation to notify. For me, any report that comes out of

[Traduction]

utilisent le système et du système lui-même, c'est le système de règlement. Celui-ci ne tient pas compte des frontières entre les institutions et les pays. Je peux vous dire que ces préoccupations commencent à se révéler sur le plan international chez mes collègues d'Angleterre et des États-Unis, dans les provinces, dans les commissions des valeurs, etc. J'ai l'impression que, d'ici quelques années, nous serons tous très occupés par cet aspect de la réalité.

**M. de Jong:** Y a-t-il une base juridique à certaines des transactions bancaires actuelles, par exemple le retrait d'une somme d'argent à mon compte canadien au moyen d'une machine située en Floride? Y a-t-il à cela un appui juridique?

**M. Mackenzie:** Je ne sais pas très bien comment cela fonctionne en vertu du système actuel. Peut-on retrouver l'auteur de l'erreur et le tenir responsable? Est-ce la banque qui sert de chambre de compensation à New York? Est-ce la banque d'Ottawa? Je n'en sais rien. Vous venez d'illustrer la complexité de certaines de ces questions qui se posent aujourd'hui.

**M. McCrossan:** J'ai parlé d'une autre série de questions, et j'y reviendrai bientôt. Je veux tout simplement pour l'instant revenir à mes derniers souvenirs au sujet de la Loi sur les banques. J'ai suivi cela, il me semble, à compter de la révision de 1978 jusqu'à celle de 1981. Est-ce que je devrais être en colère, déçu, devrais-je me sentir trahi? Je me souviens des débats. Lorsque les représentants des banques parlaient ici de dégroupage, ils parlaient de créer de nouveaux comptes comportant des frais plus élevés, un intérêt plus élevé, sans toucher aux anciens comptes. Je constate aujourd'hui qu'ils utilisent une disposition de 1923 d'une manière qui n'a jamais été autorisée, jamais discutée, sans que le Comité soit jamais mis au courant, cela me semble indiquer que la Loi actuelle sur les banques est entièrement et parfaitement inacceptable et que nous ne saurions attendre la révision décennale. Je trouve tout à fait inacceptable qu'une chose aussi ancienne soit exploitée de cette manière. J'ai du mal à accepter les décisions qui ont été prises par votre service ou vos prédécesseurs—je sais que vous n'étiez pas là à l'époque—pour ce qui est de ne pas informer individuellement les clients car, en vertu de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, cette communication annuelle avec les clients est obligatoire. En réalité, les compagnies d'assurances sont même tenues de se doter de directeurs des services aux clients.

Il me semble—et je reconnais que le Bureau de l'inspecteur général des banques était distinct du Bureau des assurances en 1981, mais les deux ne font plus qu'un aujourd'hui—que, d'une part, auprès d'une institution financière vous insistez sur la communication individuelle chaque année, sur l'existence de directeurs des services aux clients qui protègent les intérêts de ses clients alors que, d'autre part, vous êtes allés à l'autre extrême, soit

[Text]

this committee that does not just suggest an immediate change to the Bank Act is going to be unacceptable.

Having got that off my chest, I would like to go to the issue of the recent events of 1987-88 with respect to foreign loan losses, because I believe they are pertinent to the terms of reference to this committee. Last October all the major chartered banks increased their provisions quite dramatically for foreign loan losses, amounting in total to several billions of dollars, as I recall, and a fairly large increase in provision against the foreign loans. Did all the banks do that in October? What time in October did you notify the banks that they would have to make those provisions?

**Mr. Mackenzie:** These discussions and the working with the banks on the evaluation of these portfolios was a dialogue that was gone through in July and August. In fact, the guidelines we issued were issued mid-August. The reason for that was we wanted, and the banks themselves wanted, to be able to incorporate on a proportionate basis the 1987 loan loss charges related to those debts on the third quarter results as well as at the year end.

**Mr. McCrossan:** So they put a proportion through on the third quarter. The discussions started before the third quarter, did they?

**Mr. Mackenzie:** Yes.

**Mr. McCrossan:** I wonder how early discussions started on these. The first set of reserves were set up two years prior, I believe.

**Mr. Mackenzie:** That goes back to, I guess, 1983 or 1984, or around there.

**Mr. McCrossan:** Early in 1987, were there discussions about the likelihood of a fairly significant increase in reserves?

**Mr. Mackenzie:** About a year ago, when we were completing our examinations of the banks as part of our normal cycle—and I was talking to bank management—what people were telling me at that time was that it looked to them as though some of their provisions on oil and gas exposures would turn out to be not needed. They were all saying they were going to shift that against these country risks. I then started to talk to them about their country risk, and I was getting a message, again and again, of a level of worry and concern on their part that I had not heard before and that we had not heard before. At the same time I was getting signals from other people I know in New York and in Europe and elsewhere, whose judgment I respect, and coming to my own conclusions about the value of these loans.

I met the banks mid-June, some time or other, and raised this with them as a group. I said that my own view would be, reflective of their view, that the level of provision was not adequate and that we should take a

[Translation]

d'afficher l'avis dans les succursales, sans autre obligation en matière de communication. À mon point de vue, sera inacceptable tout rapport de ce Comité qui ne suggère pas une modification immédiate de la Loi sur les banques.

J'ai dit ce que j'avais sur le coeur. Je voudrais maintenant revenir à la question des événements récents de 1987-1988 en ce qui concerne les pertes en prêts à l'étranger, car je suis convaincu que cette question intéresse la mandat de notre Comité. En octobre dernier, toutes les grandes banques à charte ont augmenté considérablement leurs provisions pour pertes sur prêts étrangers pour les porter à plusieurs milliards de dollars, si je me souviens bien. Est-ce que toutes les banques ont agi de la sorte en octobre? À quelle date du mois d'octobre avez-vous fait savoir aux banques qu'elles devraient se donner ces provisions?

**M. Mackenzie:** Ces entretiens et le travail auprès des banques pour l'évaluation de ces portefeuilles a constitué un dialogue qui s'est déroulé en juillet et en août. En réalité, nous avons émis ces directives au milieu d'août. C'est que nous voulions, tout comme les banques elles-mêmes, d'ailleurs, pouvoir incorporer sur une base proportionnelle les frais pour pertes sur prêts de 1987 rattachés à ces dettes pour les appliquer aux résultats du troisième semestre et à ceux de la fin de l'année.

**M. McCrossan:** Une certaine proportion a donc été appliquée au troisième trimestre. Les entretiens ont donc commencé avant le troisième trimestre?

**M. Mackenzie:** Oui.

**M. McCrossan:** À quel moment ont commencé les discussions préliminaires? Les premières réserves ont été créées deux ans plus tôt, il me semble.

**M. Mackenzie:** Cela remonte, je pense à 1983 ou 1984.

**M. McCrossan:** Au début de 1987, y a-t-il eu des entretiens sur la probabilité d'une augmentation assez importante des réserves?

**M. Mackenzie:** Il y a environ un an, soit au moment où nous achevions notre examen des banques dans le cadre de notre cycle normal et que je m'entretenais alors avec la direction des banques, on me disait avoir l'impression que certaines des prévisions relatives au pétrole et au gaz ne seraient pas nécessaires. Tous me disaient qu'ils allaient transférer ces provisions aux risques relatifs à ces pays. J'ai alors commencé à m'entretenir avec eux de ces risques, liés aux prêts étrangers et je me suis rendu compte de plus en plus qu'ils éprouvaient des inquiétudes d'une ampleur sans précédent. Par ailleurs, je recevais des signaux d'autres personnes que je connais à New York et en Europe et ailleurs et dont je respecte le jugement et j'en venais à mes propres conclusions sur la valeur de ces prêts.

J'ai rencontré les représentants des banques vers la mi-juin et je leur ai posé la question collectivement. Je leur ai dit qu'à mon avis, ce qui reflétait d'ailleurs leurs points de vue à eux, le niveau des provisions n'était pas suffisant.

[Texte]

more realistic stance on setting up provisions. About the same time, if you recall, Citibank in the United States made in May of 1987 a \$3 billion provision. That was followed in succession by most of the major American money centres, some of the regionals, and the major U.K. clearers.

The general atmosphere was set to suggest that any bank that did not face up more realistically to the value of those loans was not doing a prudent job, and any regulator that allowed them to not face up to those things was also not doing a good job.

• 1715

Out of all that, we came to the settlement of the range of 30% to 40%. I think you may recall that in doing this, we wanted to do it in such a way that we could deal with it in an appropriate way from an accounting point of view and, through the involvement of people from tax policy, we would do it in a way that was not going to involve breaking any new or any basic tax rules. Then we had to deal with tax rules in a double dimension. One is the existing rules that cover bank accounting up to October 31, 1987, and the other is the rules under tax reform. So it was kind of messy, complicated and technical.

Cutting all that, to come back to your question, I would guess that following the Citibank initiative and our year-end discussions, every bank in the system may have concluded or realized they were going to have to increase their loss provisions.

**Mr. McCrossan:** So the sequence essentially is about a year ago, spring, you started to have individual conversations.

**Mr. Mackenzie:** Yes.

**Mr. McCrossan:** Citibank moved in May; by mid-June it was agreed on; by October it was completely reflected.

**Mr. Mackenzie:** More or less.

**Mr. McCrossan:** You indicated earlier in your testimony that you have two roles. One is the consumer role, which has been sort of insuring there is disclosure, but your principal role has been solvency and insuring, and I believe you repeated the phrase quite a few times, insuring that there was adequate competition in the marketplace. Indeed, I do not think I missed the words you said, I think you repeated them several times, the phrase "adequate competition".

In Dr. Thomas's study, which I am sure you have a copy of, on page 46 there is a chart that indicates the level of profit on domestic operations, and there are also independent charts we have received from the banks as to the timing of service charge increases. There appears to have been a pattern of increasing those charges through the second quarter, particularly in May or June. You will

[Traduction]

et que nous devrions nous montrer plus réalistes à cet égard. À peu près à ce moment-là, vous vous en souviendrez sans doute, la Citibank des États-Unis s'est donné en mai 1987 une provision de 3 milliards de dollars. L'un après l'autre, la plupart des grands centres monétaires des États-Unis en ont fait autant, tout comme certains centres régionaux et les grandes chambres de compensation du Royaume-Uni.

On a alors compris que, d'une manière générale, toute banque qui n'évaluait pas ses prêts d'une manière plus réaliste se montrait peu prudente et que, pour un organisme de réglementation, ne pas leur permettre d'affronter ces réalités, cela aurait été mal travailler.

À la suite de tout cela, nous en sommes venus à un règlement de l'ordre de 30 à 40 p. 100. Nous voulions—vous vous en souviendrez sans doute—agir de manière à faire les choses correctement au point de vue comptable et, par la participation des fonctionnaires de la politique fiscale, d'une manière qui n'allait violer aucune règle nouvelle ou aucune règle fondamentale en matière de fiscalité. Il nous fallait donc nous occuper des règles fiscales sur deux plans. Tout d'abord, les règles existantes applicables à la comptabilité des banques jusqu'au 31 octobre 1987, puis les règles relevant de la réforme fiscale. Ce fut donc quelque chose d'un peu confus, de compliqué et de technique.

Laissons cela pour revenir à votre question. À la suite de l'initiative de Citibank et de nos entretiens de fin d'année, toutes les banques du réseau ont probablement conclu ou compris qu'elles allaient devoir augmenter leurs provisions pour pertes.

**M. McCrossan:** Chronologiquement, donc, il y a environ un an, au printemps, vous avez entrepris ces entretiens particuliers.

**M. Mackenzie:** Oui.

**M. McCrossan:** Citibank a agi en mai; à la mi-juin, c'était convenu; en octobre, c'était entièrement décidé.

**M. Mackenzie:** Plus ou moins.

**M. McCrossan:** Vous avez dit plus tôt au cours de votre témoignage que vous jouez deux rôles. Le premier intéresse le consommateur, c'est-à-dire assure la divulgation, mais votre principal rôle intéresse la solvabilité et le fait d'assurer—je crois que vous l'avez dit plusieurs fois—assurer l'existence d'un bon climat de concurrence sur le marché. Je crois avoir bien entendu vos paroles et il me semble que vous avez répété qu'il fallait une «concurrence suffisante».

Dans l'étude de M. Thomas, dont vous possédez un exemplaire, j'en suis sûr, on trouve, à la page 46, un graphique montrant le niveau des profits des opérations nationales. Il y a aussi des graphiques indépendants que nous avons reçus des banques quant à la date de l'augmentation de leurs frais de service. Il semble y avoir uniformité et qu'on ait augmenté ces frais durant le

[Text]

notice from the chart that the profit level on Canadian operations, service charges and interest charges combined have been running in the low 50s, peaking out at 60 in 1983, dropping to 32 during the recession year, fairly consistent. Whereas in 1987, there was a 35% increase in profits on domestic operations to an all-time—

**Mr. Mackenzie:** That is going from 51 basis points to 71.

**Mr. McCrossan:** —going to the highest level we could find recorded. The studies that the committee has received indicated that since that is based on an October 31 year-end, of course, it takes into account the year from November 1, 1986, to October 31, 1987, whereas the proportionate increase in service charge income appears to be somewhat larger and concentrated in the latter part of the year.

Now, I guess I have two questions. It appears that the timing of the service charge increases happened at the time you were having discussions with the banks that they were going to have to make large loan loss provisions in the following October. I think you have confirmed the general timing of those discussions.

The committee knows about the general timing of the announcements. It also appears that the 1987 profit level was significantly above anything that had been obtained in recent history. I want to come back to your role now as ensuring that there is adequate competition in the marketplace, which you yourself stressed was one of the prime roles because competition, of course, can affect both interest rate spreads and service charges.

Certainly on the surface, it looks like when you see an unprecedented jump in total charges to consumers, whether they be interest rate charges or service charges, and indeed that appears to have understated the shift because, as I say, only catching the last five or six months of the year.

What studies had you done, or what investigations had you made in terms of determining whether there is oligopoly behaviour in the marketplace? As you know, we have five banks, six banks that effectively dominate the market, with two major trust companies.

When one sees a market where there is real competition, if I could just use the gasoline market for a second, a company tries to be a price leader to post an increase—

[Translation]

deuxième trimestre, notamment en mai ou en juin. Vous pouvez constater, à la lecture du graphique, que le niveau des profits des opérations canadiennes, des frais de service et des frais en intérêts globalement s'est placé à un peu plus de 50 pour atteindre de 60 en 1983 et baisser à 32 au cours de l'année de récession, d'une manière assez uniforme. Par contre, en 1987, il y a eu une augmentation de 35 p. 100 des profits des opérations nationales jusqu'à un niveau record.

**M. Mackenzie:** C'est-à-dire qu'on est passé de 51 points à 71 par rapport à la base.

**M. McCrossan:** ... le plus haut niveau qui ait jamais été enregistré, semble-t-il. Les études que le Comité a reçues ont montré que, puisque cela se fonde sur une année financière se terminant le 31 octobre, cela tient compte évidemment de l'année écoulée entre le 1<sup>er</sup> novembre 1986 et le 31 octobre 1987, alors que l'augmentation proportionnelle du revenu des frais de service semble quelque peu considérable et concentrée sur la dernière partie de l'année.

J'ai deux questions à poser. Il semble que les augmentations des frais de service se soient produites au moment où vous aviez des entretiens avec les banques et que celles-ci se préparaient à se donner d'importantes provisions pour pertes sur prêts en octobre suivant. Vous avez confirmé, me semble-t-il, le moment approximatif de ces entretiens.

Le Comité sait à quel moment les annonces ont été faites. Il semble aussi que le niveau des profits de 1987 se soit situé beaucoup plus haut que tout ce que l'on avait connu dans l'histoire récente. Je vais maintenant revenir à votre rôle d'assurer une concurrence suffisante sur le marché, rôle dont vous avez dit vous-même qu'il était un de vos principaux puisque, bien sûr, la concurrence peut influencer à la fois l'écart des taux d'intérêt et les frais de service.

À première vue, il semble bien qu'il se soit produit une hausse sans précédent de l'ensemble des frais imposés au consommateur, qu'il s'agisse des frais en taux d'intérêt ou des frais de service. Le changement semble même avoir été minimisé puisque, je le répète, il n'a porté que sur les cinq ou six derniers mois de l'année.

Quelles études ou enquêtes aviez-vous faites pour déterminer s'il y a eu ou non un comportement d'oligopole sur le marché? Comme vous le savez, nous avons cinq banques, ou plutôt six, qui dominent effectivement le marché, en compagnie de deux importantes sociétés de fiducie.

Si l'on examine un marché où la concurrence existe vraiment et si je puis me servir de l'exemple du marché de l'essence, une société prend l'initiative d'augmenter. ...

[Texte]

**Mr. McCrossan:** Bear with me, Mr. Chairman. The other companies will tend to follow, to see if the price increase sticks. If it does not stick, it tends to get a little down. So the consumers are used to this sort of 5¢ a litre increase and then dropping down by a half a litre periodically. But what we have seen with the banks is much more typical of oligopolistic behaviour; that is, an institution makes a price increase and the others follow. No one challenges, and it sticks.

Now, I want to ask about your role in terms of ensuring competition and the coincidence in timing between your advising the banks, both informally, starting in the spring, and formally, in the late spring, that they were going to have to set up these provisions, which amounted to well over a billion dollars, and the level of profits we are observing here. What were you doing to ensure that there was competition in the marketplace when we saw a 35% increase in total charges to Canadian consumers in 1987?

**Mr. Mackenzie:** I do not know. I have not made the calculation of the effective total charge and increases in charges to consumers, either on a service charge basis or on an interest basis, or whatever.

First of all, in trying to answer your question, I think our interest in trying to see that there is reasonable competition in financial markets in Canada is based more on a general observation gathered from a number of different sources, as I observed the behaviour of these institutions. In fact, the competition is real.

We have not made particular studies of oligopolistic behaviour and so forth, to say that compared to oil companies, or compared to life insurance companies, or compared to department stores or automobile companies, these patterns are the same, different, or have some unique features about them. That would require analytical powers that I suspect are beyond my personal capacity, to say nothing of my—

**Mr. McCrossan:** I would like to interrupt there, just to raise something. I served on the Legislative Committee on the Competition Act—

**The Chairman:** Petro-Canada, 40%; Imperial Oil at 36%; now tell me how much competition there is in the other one?

**Mr. McCrossan:** —and I understood that, in the Competition Act, section 33 delegated to you the role of watchdog over the banks. So it is not with Consumer and Corporate Affairs, it is with you.

**Ms Menke:** Not any more.

**The Chairman:** What is the situation now?

**Ms Menke:** The situation is that all competition aspects banking are now with the Department of Consumer and Corporate Affairs. Those sections you are referring to

[Traduction]

**M. McCrossan:** Soyez patient, monsieur le président. Les autres sociétés ont tendance à suivre, pour voir si l'augmentation de prix va tenir. Si elle ne tient pas, il se produit une légère baisse. Les consommateurs sont habitués à cette augmentation de 5c. le litre, suivie périodiquement d'un demi-cent le litre. Mais, ce que nous avons constaté dans le cas des banques, c'est un comportement beaucoup plus caractéristique des oligopoles; autrement dit, une institution augmente ses prix et les autres suivent. Personne ne conteste et cela tient.

Je voudrais maintenant vous interroger sur votre rôle d'assurer la concurrence et sur la coïncidence que nous constatons entre le conseil que vous avez donné aux banques, d'abord non officiellement, à compter du printemps, et d'une manière plus officielle, à la fin du printemps, de se donner ces provisions, bien supérieures à un milliard de dollars, et le niveau des profits que nous constatons ici. Qu'avez-vous fait pour assurer la concurrence sur le marché lorsque nous avons constaté une augmentation de 35 p. 100 de la totalité des frais imposés aux consommateurs canadiens en 1987?

**M. Mackenzie:** Je ne sais pas. Je n'ai pas calculé la totalité réelle des frais ni les augmentations des frais aux consommateurs, qu'il s'agisse des frais de service ou de l'intérêt ou de quoi que ce soit d'autre.

Tout d'abord, pour essayer de répondre à votre question, je crois que notre désir de voir une concurrence raisonnable marquer les marchés financiers du Canada se fonde davantage sur une observation générale puisée à diverses sources, selon les observations que j'ai pu faire sur le comportement de ces institutions. De fait, la concurrence est réelle.

Nous n'avons fait aucune étude particulière du comportement d'oligopoles, par exemple, pour dire que, comparativement aux sociétés de pétrole, ou aux compagnies d'assurance-vie, ou aux magasins à rayons ou aux vendeurs de voitures, ces comportements sont les mêmes, sont différents ou présentent des caractéristiques spéciales. Il faudrait pour cela une capacité d'analyse que je crois ne pas posséder, sans compter. . .

**M. McCrossan:** J'aimerais intervenir ici pour soulever un point. J'ai fait partie du Comité législatif qui a étudié la Loi sur la concurrence. . .

**Le président:** Petro-Canada, 40 p. 100; Imperial Oil, 36 p. 100; dites-moi maintenant quel est le degré de concurrence qui existe chez l'autre?

**M. McCrossan:** . . . et je croyais savoir que, dans la Loi sur la concurrence, l'article 23 vous délèguait le rôle d'observateur des banques. Cela ne relève donc pas de Consommation et Corporations, mais bien de vous.

**Mme Menke:** Ce n'est plus le cas.

**Le président:** Quelle est la situation à l'heure actuelle?

**Mme Menke:** La situation, c'est que tous les aspects concurrentiels des opérations bancaires relèvent maintenant du ministère de la Consommation et des

[Text]

have been taken out of the Bank Act and moved into the new Competition Act.

**Mr. McCrossan:** So you are saying you had no role with respect to competition. When I was talking with the Canadian Bankers' Association, when they were witnesses, they indicated there was a reference right back. I might have got it wrong.

**Ms Menke:** It depends on precisely the question you are talking about. If you are talking in relation to the merger question, there is a reference back to certain services.

**Mr. McCrossan:** I am talking specifically about pricing.

**Ms Menke:** There is no section in the Bank Act that relates to pricing.

**Mr. McCrossan:** No, it is in the Competition Act.

**Ms Menke:** Any role that we would have in relation to pricing... To the extent that Canadian law applies to pricing in relation to banking, it is in the Competition Act.

**The Chairman:** There may not even be any ability to control pricing in the sense that it is a contract.

**Mr. Mackenzie:** Mr. McCrossan, this is the first time since I have taken office that it has even been suggested to me that I have a role in that regard.

**Mr. McCrossan:** Two or three times earlier, in answer to other questions, you stressed your role in ensuring a competition in the marketplace.

**Mr. Mackenzie:** I do not think I really said that it was our job to ensure competition. I said we observe competition. In terms of the level of charges, and so forth, it seems to me that the best regulator is a really competitive market. If people step out of line or are inadvertent, in a good market, either—

• 1725

**Mr. McCrossan:** But you are not checking to see if there is a good competitive market?

**Mr. Mackenzie:** I make no in-depth check on pricing or other forms of competitive or anti-competitive behaviour because that is not my statutory responsibility. If it is, no one has advised me so far.

**Mr. McCrossan:** So you cannot advise the committee whether there have been any studies of oligopolistic behaviour. You wait for the Minister of Consumer and Corporate Affairs.

**Mr. Mackenzie:** That is right.

[Translation]

Corporations. Les articles auxquels vous faites allusion ont été radiés de la Loi sur les banques et incorporés à la nouvelle Loi sur la concurrence.

**M. McCrossan:** Vous affirmez donc que vous n'aviez aucun rôle en matière de concurrence. Lorsque j'ai parlé aux représentants de l'Association des banquiers canadiens, lors de leur témoignage, ils m'ont tout de suite parlé d'un renvoi. J'ai peut-être mal compris.

**Mme Menke:** Cela dépend de la question précise dont vous parlez. Si vous parlez de la question des fusions, il y a un renvoi à certains services.

**M. McCrossan:** Je parle expressément de l'établissement des prix.

**Mme Menke:** Aucune partie de la Loi sur les banques ne traite de l'établissement des prix.

**M. McCrossan:** Non, c'est dans la Loi sur la concurrence.

**Mme Menke:** Tout rôle que nous pourrions avoir au sujet de l'établissement des prix... Dans la mesure où la Loi canadienne ne s'applique à l'établissement des prix des opérations bancaires, c'est dans la Loi sur la concurrence.

**Le président:** Peut-être n'y a-t-il aucun moyen de contrôler l'établissement des prix puisqu'il s'agit d'un contrat.

**M. Mackenzie:** Monsieur McCrossan, c'est la première fois depuis que j'occupe mes fonctions que l'on fait allusion à un rôle que je pourrais devoir jouer à cet égard.

**M. McCrossan:** Deux ou trois fois auparavant, en réponse à d'autres questions, vous avez insisté sur votre rôle d'assurer la concurrence sur le marché.

**M. Mackenzie:** Je ne crois pas avoir vraiment dit que c'est notre rôle d'assurer la concurrence. J'ai dit que nous constatons la concurrence. Pour ce qui est du niveau des frais et le reste, il me semble que le meilleur moyen de réglementation est constitué en réalité par un marché concurrentiel. Si les gens s'écartent de la norme ou sont distraits, sur un bon marché, ou bien...

**M. McCrossan:** Mais vous ne vérifiez pas si c'est vraiment un bon marché concurrentiel?

**M. Mackenzie:** Je ne fais aucune étude en profondeur sur l'établissement des prix ni sur d'autres formes de comportement concurrentiel ou anti-concurrentiel car cela ne fait pas partie de mes fonctions officielles. Si cela en fait partie, personne ne m'en a avisé jusqu'à présent.

**M. McCrossan:** Vous ne pouvez donc pas faire savoir au Comité s'il y a eu des études sur le comportement oligopole. Vous attendez le ministre de la Consommation et des Corporations.

**M. Mackenzie:** C'est exact.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** What you can do is confirm the timing, which was that the decisions to set up the reserves were known six to nine months before the end of the year, and they coincided with the period of the rapid increase in service charges that the committee has seen. Beyond that no link been established nor have you done any investigation as to relative profitability or competition.

**Mr. Mackenzie:** That is right. When I look at the structure of the banks—and I looked at their operations last year—no one indicated to me any direct line between those LDC charges and customer charges. The trust industry, which has not had those debts, has comparable levels of charges for comparable services.

**Mr. McCrossan:** But much higher profits, yes?

**The Chairman:** The Hon. Harvie Andre will be here tomorrow at 10 a.m. The meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

**M. McCrossan:** Ce que vous pouvez faire, c'est de confirmer le moment des événements, c'est-à-dire que les décisions d'établir les réserves ont été connues six à neuf mois avant la fin de l'année et elles ont coïncidé avec la période d'augmentation rapide des frais de service que le Comité a constatée. Cela mis à part, aucun lien n'a été établi et vous n'avez fait aucune enquête quant à la rentabilité relative ou à la concurrence.

**M. Mackenzie:** C'est exact. Lorsque j'examine la structure des banques—et j'ai examiné leurs opérations l'an dernier—personne ne m'a montré de liens directs entre ces frais relatifs aux pays les moins développés et les frais imposés aux clients. Les sociétés de fiducie, qui n'ont pas subi ces dettes, montrent des niveaux comparables des frais dans le cas de services comparables.

**M. McCrossan:** Mais des profits bien supérieurs, n'est-ce pas?

**Le président:** L'honorable Harvie Andre sera ici demain matin à 10 heures. La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Office of the Superintendent of Financial  
Institutions:*

Michael Mackenzie, Superintendent of Financial  
Institutions;

Ursula Menke, Senior Counsel, Department of Justice;

Don Macpherson, Deputy Superintendent, Deposit-  
Taking Institutions Sector.

#### TÉMOINS

*Du bureau du Surintendant des institutions financières:*

Michael Mackenzie, Surintendant des institutions  
financières;

Maître Ursula Menke, avocat-conseil principal,  
ministère de la Justice;

Don Macpherson, Surintendant adjoint, Secteur des  
institutions de dépôt.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 156

Thursday, April 21, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 156

Le jeudi 21 avril 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

**RESPECTING:**

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
charges for personal financial services

**CONCERNANT:**

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude des frais d'administration des services  
financiers personnels

---

**APPEARING:**

The Honourable Harvie Andre,  
Minister of Consumer and Corporate Affairs

**COMPARAÎT:**

L'honorable Harvie Andre,  
Ministre de la Consommation  
et des Corporations

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, APRIL 21, 1988  
(233)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 10:07 o'clock a.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong and W. Paul McCrossan.

*Acting Member present:* John Rodriguez for Michael Cassidy.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Terrence J. Thomas, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Harvie Andre, Minister of Consumer and Corporate Affairs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference under Standing Order 96(2), dated Thursday, March 24, 1988, in relation to Charges for personal financial services. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, April 12, 1988, Issue No. 150.*)

The Minister made an opening statement and answered questions.

At 11:29 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:34 o'clock a.m., the sitting was resumed.

Questioning of the Minister resumed.

At 11:58 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 21 AVRIL 1988  
(233)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 10 h 07, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Simon de Jong et W. Paul McCrossan.

*Membre suppléant présent:* John Rodriguez remplace Michael Cassidy.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Terrence J. Thomas, attaché de recherche.

*Comparaît:* L'honorable Harvie Andre, ministre de la Consommation et des Corporations.

En vertu des dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du jeudi 24 mars 1988 relatif aux frais d'administration des services financiers personnels. (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mardi 12 avril 1988, fascicule n° 150.*)

Le Ministre fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 11 h 29, le Comité suspend les travaux.

À 11 h 34, le Comité reprend les travaux.

Le Comité continue d'interroger le Ministre.

À 11 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, April 21, 1988

• 1007

**The Chairman:** I call this meeting to order. We are resuming consideration of the committee's order of reference pursuant to its mandate under Standing Order 96.(2) in relation to charges for personal financial services.

Our witness today is the Hon. Harvie Andre, Minister of Consumer and Corporate Affairs. With the Minister is Ian Clark, Deputy Minister, and Wendy Porteous, Assistant Deputy Minister. You have the whole team, Harvie. I think you have some opening remarks.

**Hon. Harvie Andre (Minister of Consumer and Corporate Affairs):** Thank you, Mr. Chairman, and I would like to thank you for your invitation to appear before this committee. I am here today in my capacity as advocate of the consumer interest, with business and within government. More specifically, these issues fall within my mandate under the Consumer and Corporate Affairs Act. I trust our deliberations will be constructive and will benefit the consumer interest in the matter of service charges levied by financial institutions.

As you are aware, I spoke about service charges in the House late last fall. I indicated at that time the need for financial institutions to better inform consumers of the changes that have occurred in banking services, as well as the changes in charges and fees associated with these services. Officials of my department first raised the problems of ineffective disclosure of service charges and fees with the Canadian Bankers' Association, with the major banks, and with the Trust Companies Association of Canada several months ago.

The particular problem areas where there seemed to be inadequate disclosure were in bank account contracts, pre-notification of pricing changes, and at automatic teller machines, ATMs. We need to differentiate charges for service performed from penalties and ensure the consumer is aware of the true costs of dealing with an institution. My officials met with financial institutions to seek voluntary change.

There has been some movement in all three areas by some institutions but really not enough. The current dissatisfaction is reinforced by the fact that in five major centres and some smaller centres across Canada, staff from my department acting as consumers were unable to

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 21 avril 1988

**Le président:** La séance est ouverte. Conformément au paragraphe 96.(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude des frais d'administration des services financiers personnels.

Notre témoin aujourd'hui est l'honorable Harvie Andre, ministre de la Consommation et des Corporations. Il est accompagné de Ian Clarke, sous-ministre, et de Wendy Porteous, sous-ministre adjoint. Vous avez toute votre équipe, Harvie. Je crois que vous avez quelques remarques préliminaires à nous faire.

**L'honorable Harvie Andre (ministre de la Consommation et des Corporations):** Merci, monsieur le président, et j'aimerais vous remercier de votre invitation. Si je suis ici aujourd'hui, c'est en ma qualité de protecteur de l'intérêt des consommateurs auprès des entreprises et au sein du gouvernement. Plus précisément, ces questions touchent mon ministère et, cela, en vertu de la Loi sur la consommation et les corporations. J'ai bon espoir que nos délibérations de ce matin seront constructives et qu'elles bénéficieront aux intérêts des consommateurs relativement aux frais de service imposés par les établissements financiers.

Comme vous le savez, j'ai traité de la question des frais de service à la Chambre, à la fin de l'automne dernier. A cette époque-là, j'ai affirmé que les établissements financiers devaient mieux informer les consommateurs des changements survenus au chapitre des services bancaires, ainsi qu'au chapitre des frais liés à ces services. Mes fonctionnaires ont soulevé le problème de la divulgation insuffisante des frais de service auprès de l'Association des banquiers canadiens, des principales banques et de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, il y a déjà plusieurs mois.

Le problème de la divulgation insuffisante a semblé se manifester dans trois domaines particuliers: en premier lieu, dans les conventions de compte bancaire; en deuxième lieu, en matière d'avis préalable de changement des prix; en troisième lieu, aux guichets automatiques. Nous devons faire la différence entre les frais afférents à un service et les frais de pénalisation, comme nous devons veiller à ce que les clients soient mis au fait des frais réels que leur imposent les institutions. Mes fonctionnaires ont rencontré les représentants des établissements financiers en vue d'obtenir des changements volontaires.

Il y a effectivement bien eu une certaine évolution sur ces trois points dans certains établissements, mais elle n'a pas été vraiment assez marquée. L'insatisfaction actuelle est renforcée par le fait que, dans cinq grandes villes et dans certaines agglomérations plus petites à travers le

[Texte]

obtain, without assistance from bank staff, much of the information that financial institutions have produced on account types and pricing. Despite some movement by a number of institutions, complaints continue to reach me. Let me give you two examples.

First, I quote from a letter:

It so happens my balance dropped just below \$600 on the last day of the month. I had to pay for all transactions during a time when the account was above \$600.

Another complaint concerns an elderly consumer who opened a small account prior to the introduction of the \$1 monthly maintenance fee. The depositor died and the financial institution drained the account using monthly maintenance charges. At no time did the institution attempt to contact the depositor. A notice was finally sent when insufficient funds were left in the account to pay for the next monthly maintenance charge. The widow was then asked to pay an additional service charge of \$10 for receiving notification regarding this inactive account. An institution charged with safeguarding depositors' funds should treat its customers with more sensitivity and concern.

• 1010

Combien de fois il a été démontré que les consommateurs ne savent pas que la nature fondamentale des services bancaires a changé sous l'effet de la réglementation, de l'évolution des attentes et de l'avènement de nouvelles technologies. En particulier le dégroupement, la facturation des services et l'avènement des opérations bancaires électroniques viennent au premier rang des changements qui continuent de prendre les consommateurs par surprise.

I first spoke publicly of this matter late last year, to serve notice to financial institutions of the dissatisfaction of consumers and to suggest the time had come for more effective disclosure. As advocate of consumer interests with business and within government, there are certain tools I have available to assist consumers. I am empowered, and I quote the law, to "promote and encourage the institution of practices and conduct tending to the better protection of the Canadian consumer". And I have exercised my authority to the fullest.

In my capacity as advocate of the consumer, I wrote individually to the chairmen of Canada's major financial institutions to express my determination that improvements must occur. That letter, which I publicly released, clearly stated my position and some of my expectations.

I note that two major institutions, the Royal Bank and the Bank of Montreal, have taken some action and

[Traduction]

Canada, les employés du ministère, se présentant comme des consommateurs, ont été incapables d'obtenir sans l'aide du personnel bancaire une bonne partie des renseignements que les établissements financiers ont produits sur les genres de comptes et le prix des services. Donc, malgré les efforts de certains établissements, mon cabinet continue à recevoir des plaintes. Permettez-moi de vous en donner deux exemples:

Un consommateur nous écrit:

Il est arrivé que le dernier jour du mois, le solde de mon compte tombe sous la barre des 600\$. Il a fallu que je paie les frais sur toutes les opérations réalisées lorsque le solde du compte dépassait 600\$.

Dans un autre cas, un consommateur âgé a ouvert un petit compte avant l'introduction de frais de maintien de 1\$ par mois. Le déposant ayant décédé, l'établissement financier a réussi à vider le compte en alléguant des frais mensuels de maintien. En aucun moment l'établissement n'a tenté de communiquer avec le déposant. Il a finalement envoyé un avis d'insuffisance de provisions dans le compte pour payer les frais de maintien du mois suivant. Il a ensuite demandé à la veuve du déposant de payer des frais de service supplémentaires de 10\$ pour avoir reçu un avis concernant ce compte inactif. Toute institution qui a pour mandat de sauvegarder les fonds de ses dépositaires devrait traiter ses clients avec plus de sensibilité et d'attention.

Over and over, it is clear that consumers are not aware that the basic nature of retail banking has changed due to re-regulation, changing expectations and the advent of new technology. In particular, the concepts of unbundling user pay and the advent of electronic banking figure most prominently in the changes which continue to surprise consumers.

J'ai abordé publiquement cette question à la fin de l'année dernière afin de faire part aux établissements financiers de l'insatisfaction des consommateurs et de laisser entendre qu'une meilleure divulgation s'imposait. En ma qualité de protecteur des intérêts des consommateurs auprès des entreprises et au sein de l'administration publique, je dispose de certains outils et je suis habilité à «favoriser et encourager l'établissement des méthodes ou d'une ligne de conduite visant à une meilleure protection du consommateur canadien». Je me suis servi au maximum de ces pouvoirs.

C'est en ma capacité de protection des consommateurs que j'ai écrit à chacun des présidents des grands établissements financiers canadiens pour exprimer ma volonté de voir des améliorations se réaliser. Cette lettre que j'ai publiée exposait clairement ma position et certaines de mes attentes.

Je vois que deux institutions majeures, la Banque royale et la Banque de Montréal ont pris l'initiative de

## [Text]

responded to some of the concerns of their customers reflected by me in my letter. But again, more action is needed, and I will continue to push for improvements in the disclosure of information for consumers. In addition to ongoing meetings with representatives of financial institutions, my officials are currently consulting other departments, particularly respecting the effectiveness of current disclosure regulations under the Bank Act.

There is another matter I would like to bring to the committee's attention, and that is the matter of competition around pricing. The director of investigation and research under the Competition Act, within my department, enforces rules that govern, and promotes policies that improve, the efficiency and fairness of a competitive and dynamic marketplace. His officials have been active in monitoring developments in the area of financial institutions, service charges, and fees. They have even set up a special unit expressly for this purpose. To date, no evidence has come to light that provides the director of investigation and research with reason to believe the financial institutions have violated any provision of the Competition Act with their charges for various personal financial services. The director is continuing to monitor the situation.

For your information, you will recall that at the time the Finance Committee released its final report on credit card interest rates, it recommended that the director commence an inquiry into credit card interest rates unless the rates declined. It must be remembered that the Competition Act does not contain any means by which to regulate an industry or its price levels. Some observers may have inadvertently confused the roles of the Bureau of Competition Policy for enforcing the provisions of the Competition Act and promoting competition with that of a price regulator. Neither the director of investigation and research nor I can regulate prices under the Competition Act.

Mr. Chairman, in preparing your recommendations, you may also wish to consider the following.

La nature des services «bancaires»—et j'emploie ce terme dans son sens large—aux consommateurs a changé, et je crois que nous en sommes très conscients. Cela n'est pas en soi une mauvaise chose. Cette transformation des services bancaires personnels s'est produite dans un système financier réputé pour son efficacité. Toutefois la question qui nous intéresse semble bien être la façon dont ces changements ont été imposés aux consommateurs. Sur ce point il me semble que les choses ne se sont pas faites très équitablement jusqu'à présent.

The multitude of banking options now before consumers is potentially beneficial to consumers. But the variety of options necessitates that consumers receive more information in order to make wise choices. The options are otherwise not useful to consumers. Clearly, the

## [Translation]

réagir aux préoccupations de leurs clients, telles que je les leur avais exposées dans ma missive. Mais encore une fois, ce n'est pas suffisant, et je continuerai à réclamer une meilleure divulgation pour les consommateurs. Outre leur travail auprès des représentants des établissements financiers, mes fonctionnaires effectuent actuellement des consultations auprès d'autres ministères afin d'examiner l'efficacité des règles actuelles de divulgation établies aux termes de la Loi sur les banques.

Il y a une autre question que j'aimerais porter à l'attention du Comité, soit la question de la concurrence relative aux prix. Au sein de mon ministère, le directeur des enquêtes et recherches, nommé en vertu de la Loi sur la concurrence, applique des règles qui régissent le marché et promeut des politiques propres à améliorer l'efficacité et l'équité d'un marché concurrentiel et dynamique. Ses représentants suivent activement l'évolution de la situation des frais de services imposés par les établissements financiers. Il en a même confié la tâche à un service spécialement créé pour cela. Jusqu'à présent, rien n'a été découvert qui permettrait au directeur des enquêtes et recherches de croire que les établissements financiers ont enfreint une disposition de la Loi sur la concurrence relativement aux frais qu'ils imposent pour les divers services financiers personnels. Le directeur surveille la situation de très près.

En passant, vous vous souviendrez que dans votre rapport sur les taux d'intérêt des cartes de crédit, vous recommandiez que le directeur enquête sur les taux d'intérêt applicables aux cartes de crédit à moins que les taux ne baissent. Il importe de rappeler que la Loi sur la concurrence ne donne pas les moyens de réglementer une industrie ni les prix qu'elle pratique. Certains observateurs ont malencontreusement confondu le rôle du Bureau de la politique de concurrence, qui est d'appliquer les dispositions de la Loi sur la concurrence et de promouvoir la concurrence, avec celui d'un organisme de réglementation des prix. Ni le directeur des enquêtes et recherches ni moi-même n'avons le pouvoir de réglementer les prix.

Monsieur le président, dans la formulation de vos recommandations, vous souhaiterez peut-être également faire entrer en ligne de compte les facteurs suivants:

The nature of consumer "banking" and I use the term generally, has changed and I think that we all realize it. That, in itself, is not a bad thing. These changes in personal banking are occurring in a financial system that is world renowned for its efficiency. However, the question before us seems to be the manner in which these changes have been imposed on consumers—I would suggest, not very fairly, to date.

La multitude des options bancaires dont disposent maintenant les consommateurs peut être avantageuse pour eux, mais la diversité des options exige que ceux-ci reçoivent plus de renseignements, afin d'être en mesure de faire des choix éclairés, faute de quoi ces options ne

[Texte]

individual contracts between consumers and financial institutions must be written in plain language. Contracts disguised as specimen signature cards are simply not acceptable, in fact or in content. Clearer notification must be provided to consumers of all changes in charges and fees.

• 1015

Mr. Chairman, I would suggest that certain current practices around changes in fees are far from satisfactory. For example, charging 50¢ for a service for which there was previously no charge is not a change in fee, but in fact the introduction of a new fee.

**The Chairman:** Right on.

Mr. Andre: Statements that would try to convince us that a rise from 0¢ to a level of 50¢ is only an increase and not a new service charge, as some institutions are doing, could mislead consumers, to say the least.

Finally, there is room for additional notification of changes in practices and in various account services at automatic teller machines. As consumers, we are all being encouraged to use electronic banking. It is convenient and it can be efficient.

As much information as possible on the services provided at ATMs ought to be available. It seems to me that financial institutions ought to provide at least general notice that charges and fees around services provided at ATMs do in fact exist. Where and how consumers can obtain details of such information is important and ought to be posted.

While some institutions have taken some steps to post notices about pricing information, or to provide telephone assistance, there is certainly more that can be done by others in this area.

In conclusion, Mr. Chairman, I have asked my officials to continue to work with all financial institutions and to provide advice on where changes in current practices are necessary, and on what might be useful to consumers. However, the problems with service charges and fees have been a source of irritation for some months now. Consumers and this government are becoming impatient for changes to be made by financial institutions in those areas that I have just outlined. Once again, if changes are needed, then I assure you we are prepared to act. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. Before I go to Mr. McCrossan, in your statement you indicated that you did not think that raising a charge from zero to \$1 or 50¢ was just raising a charge, but the imposition of a new charge. You will appreciate that the Department of Justice and

[Traduction]

leur sont d'aucune utilité. De toute évidence, les conventions individuelles entre les consommateurs et les établissements financiers doivent être rédigées dans une langue claire. Les conventions qu'on déguise sous forme de cartes de signature spécimen sont tout simplement inacceptables dans la pratique et dans leur contenu. Tous les changements de frais doivent être signifiés de façon plus claire au consommateur.

Monsieur le président, j'avancerais que certaines des pratiques actuelles touchant les changements de frais sont loin d'être satisfaisantes. Par exemple, imposer des frais de 50c. pour un service qui était précédemment gratuit n'est pas un changement de frais, mais bel et bien l'introduction de nouveaux frais.

**Le président:** Parfaitement.

M. Andre: Les affirmations par lesquelles certains établissements tentent de nous convaincre d'une augmentation de 0c. à 50c. n'est qu'une majoration et non un nouveau service servant à tromper les consommateurs, c'est le moins qu'on puisse dire.

En dernier lieu, il faudrait améliorer les avis de changement et les divers services de compte au guichet automatique. En tant que consommateur, on nous encourage à utiliser les services bancaires électroniques, et cela peut effectivement être commode et efficace.

Autant de renseignements que possible sur les services offerts au guichet automatique doivent être communiqués. Il me semble que les établissements financiers doivent envoyer à tout le monde un avis général précisant qu'il existe effectivement des frais pour les services offerts au guichet automatique. Il est important que le consommateur sache où et comment obtenir les détails à cet égard, et cette information doit être communiquée.

Même si certains établissements ont entrepris d'afficher des avis concernant l'information sur les prix ou de dispenser un service d'aide téléphonique, il est certain que d'autres établissements ont beaucoup à faire dans ce domaine.

En conclusion, monsieur le président, j'ai demandé à mes fonctionnaires de continuer de travailler avec tous les établissements financiers et de les aviser de la nécessité de modifier les pratiques actuelles et de ce qui pourrait être utile aux consommateurs. Toutefois, les problèmes concernant les frais de service sont une source d'irritation depuis plusieurs mois. Les consommateurs et le gouvernement s'impatientent de la lenteur des établissements financiers à apporter des changements dans les domaines que je viens de décrire. Encore une fois, si des changements sont nécessaires, je puis vous assurer que nous sommes prêts à agir. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci. Avant de donner la parole à M. McCrossan, vous avez dit qu'à votre avis passer de zéro à 1\$ ou à 50c. de frais pour un service ne pouvait être considéré comme une augmentation, mais comme l'introduction de nouveaux frais. Sachez que le ministère

[Text]

the Office of the Superintendent of Insurance and the Canadian Bankers' Association take exactly the opposite view. I was wondering if you had any legal opinion on which to base your statement.

**Mr. Andre:** No. That is based on common sense.

**Some hon. members:** Oh, oh!

**The Chairman:** The reason I say that is if we could have an opinion to the contrary, perhaps some action might be taken to have some institutions repay to their customers money that they have dipped out of their account without proper notification.

**Mr. Andre:** Well, you are a lawyer, Mr. Chairman. You know you can always get a contrary opinion.

**The Chairman:** What I was asking is whether you had a contrary opinion. I am prepared to make a contrary opinion, but I am sure that you are not prepared to retain me to do it.

**Mr. de Jong:** I do not know, perhaps if you get defeated he will.

**Mr. Andre:** In terms of acting in a way that might require financial restitution and so on, I really cannot comment on that. I really do not know whether that is possible and I guess that if the Department of Justice lawyers are saying it is not, I would have to accept that advice. But I think we perhaps have an even bigger problem if the law that is interpreted by lawyers is at variance with common sense. I suspect we should then probably re-examine the law because common sense is less easy to change and has less need to be changed.

**The Chairman:** Yes. Either that or the lawyers.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I will pursue this area directly. Section 201.(2) of the Bank Act, which I have in front of me, makes two references to the term "express agreement". One of them has been discussed at length before the committee and it dates back to 1923, but another one has not been discussed by the committee and it relates to the most recent changes to the Bank Act. The first one says a bank shall not directly or indirectly charge or receive any sum for the keeping of an account for a customer unless the charge is made by express agreement between the bank and the customer.

• 1020

Now, the Superintendent of Financial Institutions gave his opinion before the committee yesterday that the mere agreeing to open an account and be subject to such usual terms and conditions as apply between the bank and its customer waives all your rights, and not only can they change, as everyone thought they could, fees that were in existence at the time you opened the account, but they can introduce new fees. This has never been litigated. I am informed it is merely an opinion by the Justice

[Translation]

de la Justice, le Bureau du surintendant aux assurances et l'Association des banquiers affirment exactement le contraire. Je me demandais si votre jugement se fondait sur une opinion juridique quelconque.

**M. Andre:** Non. C'est le simple bon sens.

**Des voix:** Oh!

**Le président:** Je le dis parce que si nous pouvions obtenir une opinion contraire, certaines mesures pourraient peut-être prises forçant certains établissements à rembourser à leurs clients des prélèvements arbitraires et sans préavis.

**M. Andre:** Vous êtes juriste, monsieur le président. Vous savez qu'on peut toujours obtenir une opinion contraire.

**Le président:** Je voulais savoir si vous aviez obtenu une opinion contraire. Je suis prêt à offrir une opinion contraire, mais je suis certain que vous n'êtes pas prêt à retenir mes services pour le faire.

**M. de Jong:** Je ne sais pas. Peut-être que si vous êtes battu, il le fera.

**M. Andre:** Une opinion qui permettrait d'exiger des établissements financiers un remboursement? Je préférerais m'abstenir. Je ne sais pas si c'est vraiment possible et je suppose que si les juristes du ministère de la Justice disent que non, il me faut me plier à leur avis. Néanmoins, à mon avis, que l'interprétation de la loi par les juristes bafoue le bon sens est peut-être la cause d'un problème encore plus important. Il est probablement nécessaire de revoir la loi, car il est moins facile de modifier le bon sens, et on en a aussi moins souvent besoin.

**Le président:** Oui. Ça ou les juristes.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, c'est justement cette question qui m'intéresse. Le paragraphe 201.(2) de la Loi sur les banques, que j'ai devant moi, cite deux fois l'expression «entente expresse». Dans le premier cas cette expression a fait l'objet de nombreuses discussions au sein de notre comité et elle remonte à 1923, mais dans l'autre cas notre comité n'en a pas discuté, et elle est le reflet des toutes dernières modifications apportées à la Loi sur les banques. Dans le premier cas, il est dit qu'une banque ne peut directement ou indirectement ni prélever ni recevoir une somme quelconque à titre de frais de tenue d'un compte, à moins que ces frais n'aient été fixés par suite d'une entente expresse entre la banque et le client.

Or, le surintendant des institutions financières nous a dit hier qu'en acceptant d'ouvrir un compte dans une banque selon les modalités et les usages habituels, le client renonce à tous ses droits et non seulement la banque peut modifier, comme tout le monde pensait qu'elle le pouvait, les frais déjà existants au moment de l'ouverture du compte, mais elle peut en plus en introduire de nouveaux. Les tribunaux n'ont jamais été saisis. On me dit que c'est simplement une opinion du ministère de la

[Texte]

Department that these words express an agreement and mean in effect that if you open an account they can do anything they want.

But another change was added into section 201, at the instigation of legislators, to block the practice prevalent in the 1960s and 1970s of maintaining compensating balances on loans. This item says that except by express agreement between the bank and the borrower, the making of a loan or advance by a bank to a borrower shall not be subject to a condition that the borrower maintain a minimum credit balance with the bank.

When we discussed this back in the 30th and 31st and Parliament, it was reasonably clear that what we were trying to do was to block the practice of establishing compensating balances. We used the phrase "express agreement" at that time because we thought it meant the plain English, or as you were referring to it earlier, the commonsense version. But if an express agreement is interpreted in the first way, then any loan agreement that says the loan is subject to the normal terms and conditions of loans in the bank would appear automatically to waive your protection against the compensating balance provision as well. I cannot believe this is sensible or it is what Parliament intended.

So my first question is this. Would you undertake actually to retain legal counsel to find out whether both "express agreement" references in section 201 can be in effect waived by a normal application where you agree to such normal terms and conditions as the bank may impose?

**Mr. Andre:** There is an interdepartmental committee of officials—my department is involved, and the Department of Finance—looking, of course, precisely at this, and the impact and what have you, and certainly as part of that they are getting legal advice from Justice, and so on. I guess they are not far enough advanced now to be able to advise Ministers, either myself or Mr. Hockin, on whether in fact the law is adequate and one merely needs to enforce it, or the law is inadequate, in which case amendments would be required.

But should it be pursued in the direction you are indicating? Yes, absolutely. The committee would not be doing their job if they did not pursue that question completely and provide the Ministers with the best advice in this regard.

**Mr. McCrossan:** The other alternative is actually to litigate. If in 65 years there has been no litigation on what this means, and it appears to mean not the common English understanding of what all legislators seem to have thought "express agreement" meant, you could actually launch a lawsuit.

**Mr. Andre:** Well, that is a possibility. Someone would have to convince me it is the easiest way to go. Litigation

[Traduction]

Justice, que ces termes correspondent à une entente selon laquelle si vous ouvrez un compte, la banque peut faire tout ce qu'elle veut.

Maintenant, une autre modification a été ajoutée à l'article 201, à l'instigation des législateurs, pour mettre fin à la pratique prévalant dans les années 1960 et 1970 de la subordination de l'octroi d'un prêt au maintien d'un solde créditeur. Selon cette modification, la banque ne peut, à moins d'une entente expresse entre elle et l'emprunteur, subordonner l'octroi d'un prêt ou d'une avance au maintien par l'emprunteur d'un solde créditeur minimum auprès de la banque.

Lorsque cette modification a été discutée pendant les trentième et trente-et-unième législature, il était clair que notre intention était de mettre fin à cette obligation du maintien de soldes compensatoires. Si nous avons utilisé l'expression «entente expresse», c'est parce que nous voulions que tout soit clair, que, comme vous l'avez dit tout à l'heure, le bon sens prévale. Cependant, si une entente expresse est interprétée de la première manière, tout contrat de prêt qui dit que le prêt est assujéti aux termes et aux conditions normales des prêts de la banque semble faire tomber automatiquement cette protection contre cette disposition des soldes compensatoires. Je ne peux croire que cela soit raisonnable ni que cela corresponde aux intentions du Parlement.

Ma première question est donc la suivante: seriez-vous disposé à retenir les services d'un conseiller pour déterminer si l'acceptation des modalités de contrat normales imposées par une banque permettent de déroger par deux fois à la notion d'«entente expresse» figurant dans l'article 201?

**M. Andre:** Il y a un comité interministériel de fonctionnaires—mon ministère et les finances y participent—étudiant, bien entendu, précisément cette question, et il ne fait aucun doute que le ministère de la Justice est consulté. Je suppose que leurs travaux ne sont pas assez avancés pour leur permettre de dire au ministre, à moi-même ou à M. Hockin, si la loi est adéquate, si tout ce qu'il faut, c'est l'appliquer, ou si la loi est inadéquate, en quel sens des modifications seraient nécessaires?

Devrait-on poursuivre dans la voie indiquée par vous? Oui, absolument. Votre comité ne ferait pas son travail s'il n'allait pas jusqu'au bout de cette question et ne fournissait pas au ministre les meilleurs avis à cet égard.

**M. McCrossan:** L'autre solution, c'est de saisir les tribunaux. Si en 65 ans, cette interprétation n'a jamais été contestée, et si le sens accordé à «entente expresse» ne correspond pas au sens commun que semblent lui avoir donné tous les législateurs, pourquoi ne pas en saisir les tribunaux?

**M. Andre:** C'est une possibilité. Il faudrait que quelqu'un me convainque que c'est la solution la plus

[Text]

takes forever, enriches lawyers, and is frequently inconclusive.

**Mr. McCrossan:** My experience is that sometimes it is easier to obtain consent to eliminate a practice than to pursue this expensive procedure. But that comes to my next question. When the bankers' association was in front of us, we asked them whether we could discuss with them, and whether they would discuss with themselves, minimum service standards—i.e., minimum standards of notification and that sort of thing. They cited to the committee section 33 of the Competition Act, which was passed by your ministry in this Parliament and on which I had the dubious pleasure of sitting through months of hearings in the legislative committee.

**Mr. Andre:** But which produced great legislation.

• 1025

**Mr. McCrossan:** Great legislation. Section 33 of the Competition Act says that banks shall not make agreement with another bank—I am paraphrasing, now, it is paragraph 33.(1)(e)—concerning the kind of service to be provided to a customer. The banks have made the position that they cannot even get together by themselves or with us to discuss minimum standards of notification, because if they meet among themselves to discuss disclosure, you will throw them in jail.

**Mr. Andre:** First of all, they should read the act entirely, because they will see that it is not the Minister, but in fact the director of investigation and research, who in a sense operates in a way somewhat similar to the relationship between me and the director of investigation and research. It is somewhat similar to the relationship between the Solicitor General and the RCMP. In other words, he has a separate mandate.

Second, it also provides in there that he can be approached and discussions can be undertaken in terms of whether or not we can talk to our other competitors in respect to this aspect. He has the authority to allow that.

Third, he is more than willing to do so. His mandate is to ensure that any financial institution—any company, for that matter—does not engage in non-competitive practices. But getting together to discuss things that would be of advantage. . . The reason you do not want to reduce competition is because you are concerned with consumers.

**Mr. McCrossan:** Right.

**Mr. Andre:** So any approach to the director of investigation and research for the right to discuss with your competitors certain things that will be of benefit to the consumer will hardly be resisted.

[Translation]

facile. Les procédures juridiques n'en finissent pas, engraisent les avocats et souvent pour des résultats peu concluants.

**M. McCrossan:** Selon mon expérience, il est parfois plus facile d'obtenir un consentement visant à éliminer une pratique que de se lancer dans une procédure onéreuse. Quoi qu'il en soit, cela me mène à ma question suivante. Lorsque les banquiers ont comparu devant nous, nous leur avons demandé si nous pourrions discuter avec eux, et s'ils pouvaient discuter entre eux de normes de service minimum, par exemple, des normes minimum de préavis, etc. Ils nous ont cité l'article 33 de la Loi sur la concurrence, qui a été adoptée par votre ministère pendant cette législature et au sujet de laquelle j'ai eu le plaisir douteux de siéger pendant les mois d'audience du comité législatif responsable.

**M. Andre:** Mais qui nous a donné une très grande loi.

**M. McCrossan:** C'est un texte de loi remarquable. D'après l'article 33 de la Loi sur la concurrence, une banque ne peut conclure avec une autre banque un accord—et je paraphrase, mais il s'agit de l'alinéa 33.(1)(e)—relatif au type de service qui doit être fourni à un client. Les représentants des banques nous ont dit qu'ils ne pouvaient même pas se réunir entre eux ou avec nous pour discuter des conditions minimales de notification, car s'ils le faisaient, vous les jetteriez en prison.

**M. Andre:** Premièrement, les représentants des banques devraient lire la loi dans son intégralité; ils constateraient alors que ce n'est pas le ministre, mais le directeur des enquêtes et de la recherche qui s'en occupe, et ses rapports avec moi sont à peu près identiques à ceux qui existent entre moi-même et le directeur des enquêtes et de la recherche, ou encore entre le solliciteur général et la GRC. Autrement dit, il exerce des fonctions qui lui sont propres.

Deuxièmement, la loi envisage également la tenue de discussions avec le directeur des enquêtes et de la recherche en vue d'établir s'ils peuvent parler à leurs concurrents de cette question. Le directeur des enquêtes et de la recherche peut autoriser la tenue de discussions de ce genre.

Troisièmement, il est tout à fait disposé à le faire. Il a pour mandat de veiller à ce qu'aucun établissement financier—aucune entreprise, d'ailleurs—ne compromette la compétitivité du marché. Mais quant à discuter de choses qui pourraient profiter. . . Si nous ne voulons pas réduire la concurrence, c'est pour protéger les intérêts des consommateurs.

**M. McCrossan:** Oui, en effet.

**M. Andre:** Ainsi, si quelqu'un demandait au directeur des enquêtes et de la recherche le droit de discuter avec ses concurrents de choses qui profiteront aux consommateurs, je ne crois pas qu'il y verrait des objections.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** I wonder if you could undertake to approach the director of investigation and research as to whether he would send a letter to the Canadian Bankers' Association and to this committee authorizing discussions to take place.

**Mr. Andre:** I do not know that it would be most appropriate from him, but it might be from me or from the assistant deputy minister, Consumer Affairs, as opposed to the director of investigation and research. But your point is taken. There is provision. The Members of Parliament who worked on that bill foresaw that desirability and provided in there the power for the director of investigation and research to be helpful.

**Mr. McCrossan:** I do not want to be too snarky about this. When common English can be interpreted as other than what it means in the Bank Act, the banks seem free to take a liberal interpretation; but when common English seems to suggest that they cannot do something in the consumers' interest, they take a very rigid definition of just what they can and cannot do and raise the spectre of being thrown in jail if they even talk to us.

So I would very much appreciate a letter to both the CBA and us making it clear that we are not going to throw any of the bank presidents, chairmen, or Mr. MacIntosh in jail or charge him if he even has discussions with the committee.

**The Chairman:** Providing a level playing field.

**Mr. Andre:** Sure.

**Mr. McCrossan:** Can I get to the area of enforcement? You indicated that you have sent in your staff, posing as consumers, and have had difficulty obtaining the information. I have done the same; I understand Mr. Rodriguez has done the same; I am not sure if Mr. de Jong has done the same. This is not an uncommon experience. Even with the pre-notification of these hearings the week before the hearings, I could send my researcher along Sparks Street, which surely should be sensitive, and have some difficulty in obtaining information, let alone going into North Bay or Saskatchewan or Regina or wherever.

What happened as a result of these investigations? Are there any penalties for not complying with a disclosure, or is it just a matter that you say gosh, we visited this bank this day and we could not get it; you had better provide it in this bank next day. What happens if this information is not available?

**Mr. Andre:** Currently it is not against the law, as you know. What I was trying to do by writing to the financial institutions and so on is sensitize them to the fact that they have a problem, that they are not providing information as easily or in the right way to inform their

[Traduction]

**M. McCrossan:** Pourriez-vous demander au directeur des enquêtes et de la recherche d'adresser une lettre autorisant ces discussions à l'Association des banquiers canadiens et au Comité?

**M. Andre:** Je ne sais pas s'il devrait le faire; je crois plutôt qu'il appartient au sous-ministre adjoint responsable du Bureau de la consommation ou à moi-même de le faire. Mais je prends bonne note de ce que vous avez dit. De toute façon, la loi le prévoit. Les députés qui se sont occupés de ce projet de loi avaient envisagé cette possibilité et accordé certains pouvoirs au directeur des enquêtes et de la recherche.

**M. McCrossan:** Je ne veux pas être désagréable, mais lorsque la langue peut être interprétée de façon différente de ce qu'entend la Loi sur les banques, les banques ont tendance à l'interpréter très libéralement; mais lorsque la langue semble donner à penser que les banques ne peuvent faire quelque chose dans l'intérêt des consommateurs, elles perdent tout d'un coup tout libéralisme et prétendent qu'elles seront jetées en prison si elles nous adressent la parole.

Ainsi, je vous serais très reconnaissant si vous pouviez adresser, tant à l'Association des banquiers canadiens qu'au Comité, une lettre dans laquelle vous pourriez préciser que vous n'avez pas l'intention de jeter en prison les présidents de banques, les présidents des conseils d'administration des banques, ou M. MacIntosh, ni de les inculper s'ils nous adressent la parole.

**Le président:** Pour que le jeu soit égal.

**M. Andre:** Je n'y vois aucun inconvénient.

**M. McCrossan:** Puis-je maintenant aborder la question de l'application de la loi? Vous avez dit que vous avez envoyé certains de vos employés dans des banques, employés qui se faisaient passer pour des clients, et qu'ils ont eu du mal à obtenir les renseignements qu'ils demandaient. J'ai moi-même fait la même chose et je crois que M. Rodriguez l'a fait également; quant à M. de Jong, je ne sais pas. Il est apparemment difficile d'obtenir des renseignements. Alors que les banques savaient que ces audiences auraient lieu, la semaine précédant leur tenue, j'ai envoyé mon chargé de recherche dans quelques banques de la rue Sparks, en pensant qu'elles auraient pu quand même faire un effort, et il a eu du mal à obtenir les renseignements qu'il demandait, et je ne dis pas ce qui se serait passé à North Bay ou à Regina en Saskatchewan.

Qu'avez-vous décidé à la suite de ces enquêtes? Des sanctions sont-elles prévues si les banques n'arrivent pas à donner ces renseignements ou bien vous contentez-vous de leur donner un avertissement? Que se produit-il si ces banques ne peuvent vous donner les renseignements que vous demandez?

**M. Andre:** Pour le moment, ce n'est pas contraire à la loi, comme vous le savez. Lorsque j'ai adressé ma lettre aux établissements financiers, je voulais surtout leur faire prendre conscience qu'elles manquaient à leur devoir en ne fournissant pas facilement ces renseignements à leurs

[Text]

customers and customers are complaining—and complaining in sufficient numbers and sufficient volume that we may be forced to act.

• 1030

To get our own sense of the extent of the problem, in fairness all the financial institutions will say that they produce thousands and thousands of brochures and pamphlets and so on with this information, and they may well do it. But it is not available, it is not accessible; some of their own employees are not aware of the accessibility of it.

So I wanted officials to gather the information on my behalf in order to obtain a sense of to what extent employees of the bank could provide that information, how much information was sort of made available to a consumer that you would be exposed to simply by dealing with the bank, or to what extent the consumer has to be aggressive by his or her own self and pursue the information. This has not been the case. But had it turned out that in fact all the information is there and available and easily accessible but consumers are too lazy to read and think, then I would say at some point in time you are on your own. But that was not the case, generally speaking. Improvements need to be made.

**Mr. McCrossan:** You said it was not against the law. The law says that they shall not charge unless there is an express agreement and the Minister may make regulations with respect to notification. The regulations say that a notification shall be in writing to the customer directly or in the form of a notice posted in a readily accessible place in the branches of the bank. You have said, and our experience is, that the banks are not posting these notices in a readily accessible place in the bank; indeed, you have to ask for them, and sometimes they cannot find them. What happens if they do not comply with the regulation? Is it naughty, naughty? Is there no enforcement mechanism whatsoever here? Is it just that we have said in the regulations that this is what they shall do, we have determined that they are not doing it, and there are no penalties provided for not obeying the Bank Act, so that is it? Is that the end of the story?

**Mr. Andre:** In fairness, you should direct those kinds of questions to the Minister of State for Finance, who has the responsibility in this regard. I was really referring to consumer law and so.

I guess that in fairness I would have to observe that I think the conclusion of my officials is that a kind of minimum standard was met. From the consumer perspective, I have taken the view that I am not there to see whether the law is complied with or not complied with; I am there to try to encourage the banks to give the consumers the maximum possible information to allow them to make the best decisions. I would like them to do that without having to change the law to force them. If it

[Translation]

clients ou en ne les informant pas comme il conviendrait de le faire, que les clients se plaignent et que le nombre de ces plaintes est suffisamment élevé pour que nous soyons obligés d'intervenir.

Nous avons essayé d'avoir une idée de l'ampleur du problème, et je dois avouer que tous les établissements financiers vous diront qu'ils publient des milliers et des milliers de brochures et de feuillets qui renferment ces renseignements, et c'est sans doute vrai. Cependant, on ne peut pas obtenir ces renseignements très facilement; leurs propres employés ne savent pas où chercher.

Je voulais donc que mes collaborateurs réussissent ces renseignements en mon nom pour savoir si les employés de ces banques pouvaient les donner, si les clients de ces banques pouvaient y avoir facilement accès en s'adressant simplement à la banque ou s'ils devaient insister pour les avoir. Ce n'a pas été le cas. Si nous avions constaté que tous ces renseignements existaient, que les clients des banques pouvaient facilement y avoir accès, mais qu'ils étaient trop paresseux pour les procurer, je ne serais sans doute pas intervenu. Grosso modo, cela n'a pas été le cas, et des améliorations doivent y être apportées.

**M. McCrossan:** Vous avez dit que ce n'était pas contraire à la loi. La loi dit que les banques ne peuvent imposer de frais à moins qu'il n'y ait entente expresse et que le ministre peut réglementer la communication de ces frais. D'après les règlements, ces frais doivent être communiqués par écrit aux clients ou, sous la forme d'un avis, affichés dans un endroit facilement accessible dans les succursales de banques. Vous avez dit, preuve à l'appui, que les banques n'affichaient pas ces avis dans des endroits facilement accessibles; en fait, il faut demander ces renseignements, et les employés des banques ne les trouvent pas toujours. Que se produit-il si les règlements ne sont pas respectés? Se contente-t-on de leur taper sur les doigts? N'existe-t-il aucun mécanisme les obligeant à s'y conformer? Les règlements leur imposent certaines conditions; or elles ne les respectent pas, et la Loi sur les banques ne prévoit aucune sanction. Ne pouvons-nous rien faire?

**M. Andre:** En toute justice, je crois que vous devriez adresser ces questions au ministre d'État chargé des finances, puisqu'il est chargé de l'application de la Loi sur les banques. Moi, je protège les intérêts des consommateurs.

Je dois vous dire cependant que mes collaborateurs ont conclu que des normes minimales étaient respectées. Pour ce qui est du public, j'estime ne pas être chargé de veiller à l'application de la loi; j'essaie d'encourager les banques à donner au public le plus grand nombre de renseignements possibles pour qu'il puisse prendre des décisions en toute connaissance de cause. Je voudrais que les banques le fassent sans devoir modifier la loi. Cependant, si nous estimons devoir la modifier pour

[Texte]

comes to it that it is necessary for us to change the law and to force that kind of behaviour, then so be it: I will discuss it with my colleagues and be prepared to make recommendations to the House of Commons.

I would prefer not to do that, because as you have just demonstrated, you can, by the way you interpret one law and the way you interpret another, be in fact in compliance within the law according to legal opinions but not be meeting the objectives Parliament had in mind when the law was written. We get into a kind of vicious circle here: we try to refine the law, and they hire their clever lawyers, who find a way in which they can comply with the law but not be too overly burdened by it, and we refine the law. . . You end up with a heck of a lot of law and a lot of well-to-do lawyers, but I am not sure that at the end the people we are trying to help, the consumers, are better off for it.

**Mr. McCrossan:** I want to come back to competition. Yesterday, when Mr. Mackenzie was here, he said that he is not there to see that the law is complied with, that it is the job of Consumer and Corporate Affairs.

**Mr. Andre:** He said that we were supposed to enforce the Bank Act?

**The Chairman:** No, he did not quite say that.

• 1035

**Mr. McCrossan:** No, no. He says he has no role to play in consumer protection, that it is your job. He is not there to enforce any laws with respect to consumer protection. You have said you are not there to enforce the law.

**Mr. Andre:** I will have to take a look at that. But I am not aware that—

**The Chairman:** That was not my interpretation of what he said. He said his job was to make sure the Bank Act was complied with in terms of the requirements of the Bank Act and the regulations, period, that it was not his worry whether they were charging too much or gouging too much. As long as they were complying with the law, that was the extent of his position; and if they were being uncompetitive in terms of combinations and so on, that was your problem.

**Mr. de Jong:** Yes. In fact it was his legal adviser who suggested that the changes in 1980 moved a hunk of the consumer responsibility over to your department.

**Mr. Andre:** The Competition Act.

**Mr. McCrossan:** I would like to know who is in charge, or arrange for some sort of departmental or inter-ministerial meeting so the committee can be advised formally of who is in charge of compliance with what.

[Traduction]

obliger les banques à changer d'attitude, c'est ce que nous ferons. J'en discuterai avec mes collègues et je serai tout à fait disposé à présenter des recommandations à la Chambre des communes.

Je préférerais ne pas le faire, car comme vous l'avez si bien dit, on peut, selon l'interprétation donnée à la Loi, respecter *stricto sensu* les dispositions de la loi sans toutefois respecter les objectifs visés par le Parlement lorsque le texte de loi a été préparé. En fait, c'est un cercle vicieux: nous essayons de raffiner la loi, et les banques engagent des avocats astucieux qui essaient de trouver des moyens leur permettant de respecter la loi sans trop en faire, et nous raffinons de nouveau la loi. . . On finit par avoir beaucoup de lois et beaucoup d'avocats aisés, mais je ne suis pas sûr qu'au bout du compte, nous protégeons vraiment les intérêts des consommateurs.

**M. McCrossan:** Je voudrais revenir sur cette question de la concurrence. Hier, lorsque M. Mackenzie a comparu devant le Comité, il nous a dit qu'il n'était pas chargé de veiller à l'application de la loi, mais que cette responsabilité revenait au ministère de la Consommation et des Corporations.

**M. Andre:** A-t-il dit que nous étions censés veiller à l'application de la Loi sur les banques?

**Le président:** Non, il n'a pas dit cela tout à fait.

**M. McCrossan:** Non, non. Il a dit qu'il n'était pas chargé de protéger les intérêts des consommateurs, que c'était à vous de le faire. Il n'a pas pour mandat de faire appliquer les lois protégeant les intérêts des consommateurs. Vous, vous nous dites que vous n'êtes pas chargé de faire appliquer la loi.

**M. Andre:** Je vais devoir me pencher là-dessus. Cependant, je ne sais pas si. . .

**Le président:** Ce n'est pas ainsi que j'ai interprété ce qu'il a dit. Il a dit qu'il était chargé de veiller à ce que les dispositions et les décrets d'application de la Loi sur les banques soient respectés, mais qu'il n'était pas chargé de vérifier si les banques prélevaient trop de frais ou filoutaient le consommateur. Du moment que les banques respectaient la loi, c'était là son seul souci, et si les banques s'entendaient entre elles, il vous appartenait d'agir.

**M. de Jong:** En effet. En fait, c'est son conseiller juridique qui a avancé que les changements intervenus en 1980 avaient eu pour conséquence de rendre votre ministère responsable de la protection des intérêts des consommateurs.

**M. Andre:** Vous parlez de la Loi sur la concurrence.

**M. McCrossan:** J'aimerais savoir qui en est responsable; nous pourrions peut-être organiser une réunion ministérielle ou interministérielle pour que le Comité sache officiellement qui est responsable de quoi.

[Text]

**Mr. Andre:** Compliance with the act is the Department of Finance. We are not charged with the responsibility of compliance with the act. We do have compliance with the Competition Act, which we are charged with enforcing, and in the broader sense we have a responsibility as advocates for consumer interest. It was in that context, under the Consumer and Corporate Affairs Act, that I wrote to the financial institutions, deploying what some refer to the jaw-boning technique of—

**Mr. McCrossan:** Moral suasion.

**Mr. Andre:** Yes, moral suasion.

**Mrs. Collins:** I find this quite interesting, because, Mr. Minister, as chairman of the Consumer and Corporate Affairs Standing Committee, when the issue of bank charges first came up, our committee was looking at it. Of course, we were told that this came under the Bank Act and therefore the Finance Committee should look at it. Fortunately, three of us from the Consumer and Corporate Affairs Committee have sat on this committee, so at least at this level we have our act together. We are not quite sure whether the act is together in terms of the other end of things.

I guess one of the things that worries me is what we heard yesterday from Mr. Mackenzie. He implied he thought the banks were in compliance with the Bank Act as it now stands because of their interpretation of express agreement. Obviously I guess we can, as Mr. McCrossan said, either litigate that to find out the real meaning of it, or we could recommend some changes in the Bank Act to make it more express, or get some better words that would convey the intent we have.

But I am still concerned that even with doing that there would not be an enforcement mechanism. Is there legislation under your department which could be used, or which could be amended, or new provisions put in for consumer protection that could cover some of these areas that might give it greater clout, rather than having it in the Bank Act?

**Mr. Andre:** I guess that is possible. But just on the question of enforcement, there is the normal mechanism of enforcement. It is always possible for specific legislation to put in a special enforcement provision, a special investigator, a special police force, or something, to pursue a particular—

**The Chairman:** We have sent over to our office to get the detail of the enforcement requirements we think are there.

**Mr. Andre:** That is provided for. Are there other ways of doing it? Sure, there is. That is what is being looked at within government by the committee of officials, between an interdepartmental committee, and I guess in a broad sense that is what this committee is looking at. Your

[Translation]

**M. Andre:** C'est le ministère des Finances qui est chargé de veiller à l'application de la loi et non mon ministère. Nous sommes chargés de veiller à l'application de la Loi sur la concurrence et, par extension, de protéger les intérêts des consommateurs. C'est ce qui m'a permis, en vertu de la Loi sur le ministère de la Consommation et des Corporations, d'adresser une lettre aux établissements financiers dans laquelle j'essayais d'exercer. . .

**M. McCrossan:** Des pressions morales.

**M. Andre:** Oui, une pression morale.

**Mme Collins:** Ce que vous dites est très intéressant, monsieur le ministre, car je suis présidente du Comité permanent de la consommation et des corporations, et lorsque l'on a parlé pour la première fois des frais d'administration bancaires, notre comité a décidé d'examiner la question. Or, on nous a dit qu'elle relevait de la Loi sur les banques et qu'il appartenait donc au Comité des finances de se pencher là-dessus. Heureusement, trois des membres du Comité de la consommation et des corporations ont fait partie de ce comité-ci, si bien que sur ce terrain-là au moins, nous avons accordé nos violons. Or, je ne suis pas sûr que ce soit le cas de la loi.

Ce que M. Mackenzie a dit hier m'inquiète un peu, je dois dire. Il nous a dit, à mots couverts, qu'il estimait que les banques respectaient la Loi sur les banques, compte tenu de l'interprétation donnée à l'expression entente expresse. Nous pouvons de toute évidence, comme l'a dit M. McCrossan, soit intenter une action en justice afin de découvrir quelle interprétation donner à cette expression, soit recommander que des changements soient apportés à la Loi sur les banques pour rendre cette entente plus expresse, soit en changer le libellé afin de préciser davantage le but recherché.

Cependant, même ainsi, aucun mécanisme d'application de la loi ne serait prévu, et c'est ce qui continue de m'inquiéter. Pourrait-on invoquer ou modifier des textes de loi qui relèvent de votre ministère ou y ajouter de nouvelles dispositions afin de mieux protéger les intérêts des consommateurs et ainsi donner à la loi davantage de poids, plutôt que de modifier la Loi sur les banques?

**M. Andre:** C'est possible, je suppose. Mais il existe un mécanisme permettant de faire appliquer la loi. On peut toujours prévoir dans une loi l'insertion d'une disposition spéciale régissant l'application de la loi elle-même, la création d'un service d'enquête ou d'un corps policier, pour veiller à ce que. . .

**Le président:** Nous avons demandé à quelqu'un d'aller chercher le détail des dispositions qui existent actuellement à notre avis.

**M. Andre:** C'est prévu. Peut-on procéder autrement? C'est possible, bien sûr. C'est ce qu'examine cette commission interministérielle, qui regroupe des hauts fonctionnaires, et je suppose que c'est aussi ce qu'examine le Comité. Vous êtes chargé de présenter au

[Texte]

investigation is to look at what ought to be done and what ought not to be done. I have my own views on directions we might go in, but they are—

• 1040

**Mrs. Collins:** Our committee is at present doing an investigation on misleading advertising. Your department has a mechanism to enforce those kinds of provisions in the consumer interest. This is not really advertising, but there is a relationship. Is there some better way of dealing with this issue than just keeping it under the Bank Act, supposedly within the provisions of the Superintendent of Financial Institutions? In my mind that has not worked. They do not seem to be oriented to consumer concerns, whereas at least that is the mandate of your department.

**Mr. Andre:** Yes. I say that is a possibility. These provisions were put in the Bank Act to benefit the consumer, as Mr. McCrossan pointed out. Through the way in which they are interpreted, apparently legally according to the Inspector General, the anticipated desire of Parliament—as Mr. McCrossan felt, and I agree with it—has not come about. Now, is that as a result of poor drafting, poor enforcement, poor law for enforcement or poor process for enforcement with the Inspector General of Banks? I do not know. I guess that is what we need to examine and make recommendations on.

There are some difficulties, because of the nature of the way government operates, to have one department of government responsible for a piece of legislation and another department with responsibility for enforcement of part of it.

**The Chairman:** May I ask a supplement? You sent your people around and they could not find these notices in connection with bank charges in the various branches. Section 204 of the Bank Act says that every bank that contravenes any provision of section 201 or 202 is guilty of an offence and liable on summary conviction to a fine not exceeding \$1,000. Did you recommend that any charges be laid in connection with this obvious offence of not having posted these bank charges? If not, why not?

**Mr. Andre:** I do not think we have that mandate, that responsibility.

**The Chairman:** Did you go to the Superintendent of Financial Institutions and ask him to do that?

**Mr. Andre:** In essence, that is what we are doing. That is what was commenced by speaking out on this issue, writing letters, getting involved with the committee internally and so on. We are down that path according to

[Traduction]

gouvernement des recommandations sur les mesures à prendre et à ne pas prendre. J'ai moi-même mon propre point de vue sur ce que nous devrions faire, mais. . .

**Mme Collins:** Notre comité se penche actuellement sur la publicité mensongère. Votre ministère peut faire appliquer ces dispositions dans l'intérêt des consommateurs. Il ne s'agit pas vraiment de publicité en l'espèce, mais on peut y voir un certain rapprochement. Ne pourrait-on pas régler ce problème d'une autre façon? Ne pourrait-on pas dissocier cette question de la Loi sur les banques des dispositions propres aux surintendants des institutions financières? Cela n'a pas donné de résultat, à mon avis. Ces dispositions ne semblent pas protéger les intérêts des consommateurs, alors que vous, vous êtes chargé de le faire.

**M. Andre:** En effet. J'ai dit que c'était possible. Ces dispositions ont été introduites dans la Loi sur les banques dans l'intérêt des consommateurs, comme l'a dit M. McCrossan. Mais elles ont été interprétées de façon telle, et tout à fait légalement selon l'inspecteur général, que l'objectif visé par le Parlement—comme l'a dit M. McCrossan, et j'en conviens également—n'a pas été atteint. Or, peut-on attribuer ce manquement à une mauvaise rédaction de la loi, à une mauvaise application de la loi, à des mécanismes d'application de la loi défectueux ou à un processus d'application défectueux en le remettant entre les mains de l'inspecteur général des banques? Je ne sais pas et je suppose que c'est ce que nous devons examiner pour ensuite proposer des recommandations.

De par la nature même de notre système gouvernemental, il est gênant de rendre un ministère responsable d'un aspect d'une loi et un autre ministère responsable d'un autre aspect de cette même loi.

**Le président:** Puis-je poser une question supplémentaire? Vous avez dépêché dans les banques certains de vos employés, qui n'ont pu trouver de renseignement sur les frais d'administration demandés. L'article 204 de la Loi sur les banques prévoit que toute banque qui contreviendrait aux articles 201 ou 202 serait coupable d'une infraction et passible sur condamnation sommaire d'une amende ne pouvant dépasser 1,000\$. Avez-vous recommandé que certaines banques soient inculpées puisqu'elles n'avaient pas affiché ces avis, contrevenant ainsi à la loi? Dans le cas contraire, pourquoi pas?

**M. Andre:** Je ne crois pas que nous le puissions.

**Le président:** Avez-vous demandé au surintendant des institutions financières d'agir?

**M. Andre:** C'est ce que nous sommes en train de faire, grosso modo. C'est la procédure que nous avons entamée en rendant cette affaire publique, en adressant des lettres aux intéressés et en en parlant au Comité. C'est ce que la

[Text]

the authority I have as an advocate for consumer interests. I do not have any police authority to recommend to to the Attorney General charges—

**The Chairman:** You do not have to. All you have to do is go to a local JP and lay a charge.

**Mr. Andre:** As Minister of the Crown? I do not think so.

**Mrs. Collins:** Mr. Minister, did you bring the information you received about the lack of information to the attention of the Superintendent of Financial Institutions?

**Mr. Andre:** Yes.

**Mrs. Collins:** Do you know who has the authority to lay charges under that act? Does anybody know?

**Mr. Andre:** Ultimately it is the Attorney General.

**The Chairman:** Any police department. Any police department, anybody, any citizen can lay charges.

**Mrs. Collins:** I assume someone has to give the information.

**Mr. Andre:** The responsibility for enforcing the act is the Inspector General of Banks, Department of Finance.

**Mr. McCrossan:** Could I just have a brief supplementary? Are you suggesting that if every Member of Parliament sent out researchers to every bank and we could not find evidence of these charges being posted, we could have our researchers lay a charge with the local JP?

**Mr. Andre:** No, no; the chairman said that.

**Mr. McCrossan:** What do we do if we enumerate this? What happens? If they are not complying with the act and there is a fine provided if they are found guilty on a charge like this, what do we do? Do we just write them a kind note? By the way, you are not in compliance with the Bank Act; fix it up.

**Mr. Andre:** When you say "we", what do you mean?

**Mr. McCrossan:** As MPs.

**Mr. Andre:** As a citizen?

**Mr. McCrossan:** Yesterday the Superintendent of Financial Institutions stated he did not think it was his job to go around doing spot checks on banks. He was quite clear about that. How can you tell whether the act is being enforced if somebody does not do it? If an MP cannot do it, if a citizen cannot do it, you do not think it is your job, he does not think it is his job—

[Translation]

loi m'autorise à faire en tant que défenseur des intérêts des consommateurs. En revanche, je ne peux pas demander au procureur général de porter des accusations. . .

**Le président:** Ce n'est pas nécessaire. Vous pouvez vous adresser à un juge local et porter une accusation.

**M. Andre:** En ma qualité de ministre? Je ne pense pas.

**Mme Collins:** Monsieur le ministre, avez-vous porté cette affaire à l'attention du surintendant des institutions financières?

**M. Andre:** Oui.

**Mme Collins:** Savez-vous qui peut porter des accusations en vertu de la loi? Quelqu'un le sait-il?

**M. Andre:** C'est le procureur général, en dernier ressort.

**Le président:** La police. La police, n'importe qui peut saisir la justice.

**Mme Collins:** Je suppose que quelqu'un doit présenter les renseignements recueillis.

**M. Andre:** C'est l'inspecteur général des banques au ministère des Finances qui est chargé de l'application de la loi.

**M. McCrossan:** Puis-je poser une très courte question supplémentaire? Dites-vous que si chaque député envoyait ses chargés de recherche dans des banques sans qu'ils puissent trouver ces affiches, ces chargés de recherche pourraient s'adresser à n'importe quel juge?

**M. Andre:** Non, non, c'est le président qui a dit cela.

**M. McCrossan:** Et si on veut le faire? Que se produit-il? Si l'on ne respecte pas la loi et si cette loi prévoit l'imposition d'une amende en cas de culpabilité, que pouvons-nous faire? Devons-nous nous contenter d'adresser une note aimable? En fait, vous ne respectez pas la Loi sur les banques, alors dépêchez-vous de tout arranger.

**M. Andre:** Qu'entendez-vous par «nous»?

**M. McCrossan:** Nous, députés.

**M. Andre:** En tant que citoyens?

**M. McCrossan:** Hier, le surintendant des institutions financières nous a dit qu'il estimait qu'il n'était pas de son ressort de procéder à des vérifications au hasard dans les banques. Il a été tout à fait net sur ce point. Comment peut-on savoir si la Loi est respectée si personne n'est chargé de veiller à son application? Si un député ne peut pas le faire, si le public ne veut pas le faire, si vous estimez que ce n'est pas de votre ressort, s'il estime que ce n'est pas du sien non plus. . .

[Texte]

**Mrs. Collins:** That is why we need class actions, and we are working on that one too.

**Mr. Andre:** Most law, including the Bank Act, is enforced when actions are taken towards the enforcement, which is usually the result of complaints and so on. We do not habitually appoint a kind of inspector to go around and do those kinds of inspections in terms of each and every part of the act. It defines the behaviour that is expected of people caught under the act and there is a responsibility for enforcement. But we do not have—I think it would be a very expensive proposition, the benefits versus the costs—a situation where there are police forces going around inspecting on a day-to-day basis.

Now, what mechanisms are available to individual citizens if in their view the mandated authorities have not fulfilled their responsibilities? I do not know. You would have to get legal opinions on that, whether you can lay a charge as a private citizen or class actions and so on. I cannot answer that question.

**Mrs. Collins:** I just have one other area of questioning. Obviously we are going to have to follow this up and, as we are coming to the home stretch of writing our report, we are going to have to be able to make some recommendations in these areas. So if you could provide some further clarification it would be helpful.

The act itself I think provides enough scope, because it says that you can make regulations. . . The problem is that the regulations imply that the notice is not in advance. It can be just at the time, and that is obviously a considerable source of complaints and frustration. What do you think would be appropriate if we were to suggest recommendations for changes in those regulations? Are there precedents in any other consumer legislation regarding notification that we could use as a comparison?

**Mr. Andre:** Things like 30 days or 60 days come to mind. I believe within the ambit of the Bank Act banks were able to issue demand loans and demand payment of them with 10 minutes' notice. Finally the courts decided that was unreasonable behaviour. It was long overdue. They said that even though you may have a contract and somebody may have signed and said yes, he agrees to loan this money on the basis that the bank may demand it back without notice, the courts have quite properly in my view decided that it is unreasonable for banks to do what they used to do in too many cases: walk in Friday at 4 p.m. and say pay me the money you owe me. Well, do I have some. . . ? No, pay me now or else you are. . . They felt that they had complied with the letter of the law. They had a contract that said "demand loan".

This is not that dissimilar. It may well be within the letter of the law that they can change like that. But I hope

[Traduction]

**Mme Collins:** C'est la raison pour laquelle les recours collectifs doivent être autorisés, et nous y travaillons également.

**M. Andre:** La plupart des lois, y compris la Loi sur les banques, sont appliquées lorsque des mesures sont prises en ce sens, c'est-à-dire, en général à la suite de plaintes, etc. En général, nous ne nommons pas d'inspecteurs chargés de veiller à l'application de chaque partie de la Loi. La Loi définit les modalités que doivent respecter ceux qui relèvent de ladite loi et quelqu'un est chargé de son application. Mais nous n'avons pas de policiers qui font des rondes chaque jour dans les banques—de toute façon, je crois que cela coûterait très cher, et je parle des avantages par rapport aux coûts.

A quels mécanismes le public peut-il avoir recours si, à son avis, les autorités compétentes n'assument pas leurs responsabilités? Je ne sais pas. Il faudrait demander un avocat si n'importe qui peut apporter des accusations ou s'il peut intenter un recours collectif, etc. Je ne peux pas répondre à cette question.

**Mme Collins:** J'aurais une dernière question à poser. Il est évident que nous allons devoir suivre cette affaire et proposer certaines recommandations à mesure que la date de préparation de notre rapport approche. Nous vous serions donc tous reconnaissants si vous pouviez nous apporter d'autres précisions.

Le champ d'application de la Loi elle-même est suffisamment vaste, je crois, car elle dit bien que le ministre peut prendre des règlements. . . Mais d'après ces règlements, un préavis ne doit pas être donné. Le client d'une banque peut être avisé de ces frais d'administration au moment même où ils sont prélevés, ce qui a donné naissance à un tas de plaintes. Que proposeriez-vous si nous devions recommander que ces règlements soient modifiés? Pourrait-on trouver des précédents dans d'autres textes de loi protégeant les intérêts des consommateurs et les utiliser comme exemple?

**M. Andre:** Je pense à un préavis de 30 jours ou de 60 jours. D'après la Loi sur les banques, je crois que les banques pouvaient demander le remboursement des prêts qu'elles avaient consentis sur préavis de 10 minutes. Les tribunaux ont fini par statuer que ce n'était pas raisonnable. Il était temps que cette décision soit prise. Même si le client a signé un contrat stipulant que la banque acceptait de lui consentir un prêt à condition qu'elle puisse en demander le remboursement sans préavis, les tribunaux ont statué tout à fait judicieusement à mon avis que les banques exagéraient en demandant, comme elles l'ont fait à de très nombreuses reprises, que les prêts consentis leur soient remboursés le vendredi à 16 heures. Le client lui demandait alors s'il pouvait. . . La banque lui répondait qu'il devait rembourser cet argent maintenant, ou alors il. . . Les banques estimaient alors qu'elles respectaient la lettre de la Loi. Le contrat signé disait bien: «prêts à vue».

Mais cette situation-ci n'est pas dissemblable. Les banques respectent peut-être la lettre de la loi. J'espère

*[Text]*

they are smart enough and sensitive enough to realize that if they do not provide adequate behaviour—and adequate behaviour means the kind of behaviour that would cause a reasonable person to say okay—then we will have to legislate. As I say, that is a less attractive way to go, but if they force us to do it, we will do it.

**Mrs. Collins:** But are there provisions in other consumer legislation about notice?

**Mr. Andre:** I do not know.

**Ms Wendy Porteous** (Assistant Deputy Minister, Department of Consumer and Corporate Affairs): Not really.

**Mrs. Collins:** There is no other comparison?

• 1050

**Mr. Andre:** Not that I can think of. Provincially there are things such as that if you sign a contract, within a day or two you can telephone and get yourself out of it, or something like that.

**The Chairman:** Cancel it.

**Mr. Andre:** There is that “sober-second-thought legislation”. But I think it is mostly provincial, because it deals with the contract law.

**Mrs. Collins:** I noticed that in some of the signed agreements we have been provided with the customer supposedly could be required to give seven days’ notice to withdraw his funds. I found that rather interesting too.

**The Chairman:** Yes, that is right. That has been the case for a long time.

**Mr. Andre:** Mr. Chairman, it has been brought to my attention by my deputy that the government, in regulatory reform and so on, subjects itself to 60-day notice. Banks are always after us to give them as much notice as possible of rule changes.

**Mrs. Collins:** Okay, that is good: 60 days.

**Mr. de Jong:** Mr. Chairman, hearing the Minister’s testimony this morning reinforced my gut feeling last night, after we met with the Superintendent of Financial Institutions, that we did not get the straight goods from the superintendent. The superintendent came before us and said that as far as he and his outfit were concerned, they had not received many complaints; in fact, he said around 80 to 100 per year for the last number of years. He did not inform us that the Minister’s department had gone out and—

**The Chairman:** Oh, yes, he did. If you read his statement very closely, you will find that is exactly what

*[Translation]*

qu’elles sont suffisamment intelligentes et délicates pour se rendre compte que si elles n’adoptaient pas un comportement convenable—et par comportement convenable, j’entends une décision qui recevrait l’assentiment de quelqu’un de raisonnable—nous devons intervenir. Je le répète, ce n’est pas la voie que nous préférierions emprunter, mais si elles nous forcent la main, nous légiférerons.

**Mme Collins:** Mais des préavis sont-ils prévus dans d’autres lois portant protection des intérêts des consommateurs?

**M. Andre:** Je ne sais pas.

**Mme Wendy Porteous** (sous-ministre adjointe, ministère de la Consommation et des Corporations): Pas vraiment.

**Mme Collins:** N’existe-t-il pas d’autres points de comparaison?

**M. Andre:** Il n’y en a pas qui me vienne à l’esprit. Au niveau provincial, une personne qui signe un contrat, par exemple, peut s’en sortir un ou deux jours plus tard tout simplement en téléphonant.

**Le président:** Pour le résilier.

**M. Andre:** Il existe ce genre de loi qui permet une «mûre réflexion». Ah, c’est une protection qui existe surtout au niveau provincial dans le domaine du droit commercial et plus particulièrement en ce qui concerne les contrats.

**Mme Collins:** Je note que dans certaines des ententes signées que l’on nous a fournies, le client pourrait être tenu de donner un avis de sept jours avant de retirer ses fonds. Je trouve cela très intéressant.

**Le président:** Oui, c’est exact. C’est une pratique bien établie.

**M. Andre:** Monsieur le président, mon sous-ministre me signale que le gouvernement, au moment de la réforme de la réglementation, s’est lui-même imposé de donner un avis de 60 jours. Les banques réclament sans cesse que nous leur donnions un avis aussi long que possible avant de modifier les règles.

**Mme Collins:** D’accord, 60 jours, ce serait bien.

**M. de Jong:** Monsieur le président, ce matin le ministre a renforcé l’impression que j’ai eue hier lorsque nous avons rencontré le surintendant des institutions financières, à savoir qu’il ne nous a pas dit toute la vérité. Le surintendant a comparu devant le Comité et nous a dit que lui-même et son bureau n’avaient pas reçu de nombreuses plaintes; de fait, il dit avoir reçu au cours des dernières années entre 80 et 100 plaintes par année. Il ne nous a pas dit que le ministère de la Consommation et des Corporations avait...

**Le président:** Si, il nous l’a dit. Si vous relisez attentivement son exposé et ses réponses, vous constaterez

[Texte]

he said. He said he has had continuing discussions with the Minister's department since—

**Mr. de Jong:** I will check the blues on that, because—

**The Chairman:** Check the statement very carefully.

**Mr. de Jong:** Remember, I asked him yesterday if his department had actually gone out—

**The Chairman:** Oh, his department—

**Mr. de Jong:** —and gone down on the street, because certainly all the consumer groups we had met were telling us that this information was not readily available, that the superintendent had just relied on writing to the banks and the banks then sending them copies of the forms, and that the superintendent had then concluded, well, there is no problem here.

It seemed to me the superintendent told me the first time he became aware there were problems out there was when all these consumer groups were beginning to testify. I do not think he made reference to the fact that your department had gone out on the street and what the experience of your department has been. I would certainly want to recheck the blues on that, but that was my distinct impression.

Can you quantify for us what the complaints were when you did the survey, when you went out to specific branches and you came away with the conclusion the banks were not complying? Could you tell us what sort of complaints there were? Can you quantify for us how many banks they went to?

**Mr. Andre:** I think we are mixing up the two. We get complaints, a couple hundred in the last couple of months or so, or since the start of the year. But in this regard we were trying to get some sense of to what extent the information was available to consumers. So we were not looking into the question of consent.

The kind of thing we found, for example, was that approximately twice as many branches did not post service charge notices at teller wickets or elsewhere in the branch as did post such notices. So a third of them posted them and about two-thirds did not. Slightly more branches did not have pamphlets or brochures about service charges and fees available at display racks in the branch as did provide such items. In other words, it was about half and half, but slightly less than half actually had the brochures out.

Twice as many branches did not have disclosure material on service charges available at the service counter without the need to ask a service person for the information. In those cases where one had to ask for

[Traduction]

que c'est exactement ce qu'il nous a dit. Il nous a indiqué qu'il poursuit ses discussions avec le ministère de la Consommation depuis. . .

**M. de Jong:** Je vais relire les épreuves parce que. . .

**Le président:** Relisez l'exposé très attentivement.

**M. de Jong:** Vous vous souviendrez que je lui ai demandé hier si son ministère avait. . .

**Le président:** Ah, son ministère. . .

**M. de Jong:** . . . envoyé certains de ses employés vérifier sur place. Je lui ai posé cette question parce que tous les groupes de consommateurs que nous avons rencontrés nous ont dit que ces renseignements ne sont pas facilement disponibles, que le surintendant se contentait d'écrire aux banques, et celles-ci, de lui faire parvenir des exemplaires des formulaires, sur la foi desquels il conclut qu'il n'y a pas de problème.

Il me semble que le surintendant m'a dit avoir pris connaissance du problème pour la première fois quand tous ces groupes de consommateurs sont venus comparaître. Je ne crois pas qu'il ait mentionné le fait que votre propre ministère a effectué des vérifications sur place ni ce que ces vérifications ont révélé. Je vais certainement relire les épreuves, mais c'est l'impression très nette que je conserve.

Pouvez-vous nous indiquer combien de plaintes avaient été reçues quand vous avez fait cette enquête dans les diverses succursales, sur la foi de laquelle vous avez conclu que les banques ne se conforment pas à la loi? Pouvez-vous nous dire quelle était la nature de ces plaintes? Pouvez-vous nous dire combien de succursales de banques ont été visitées par vos employés?

**M. Andre:** Vous semblez confondre deux choses. Nous avons reçu quelques centaines de plaintes au cours des derniers mois ou plutôt depuis le début de l'année. Cependant, notre enquête visait à déterminer plus particulièrement dans quelle mesure les renseignements étaient facilement disponibles aux consommateurs. Nous ne nous sommes donc pas penchés sur la question du consentement.

Nous avons découvert, par exemple, que les succursales qui n'affichent pas leurs frais de services près des guichets ou ailleurs dans leurs locaux étaient deux fois plus nombreuses que celles qui les affichent. Ainsi, un tiers des succursales affichent leurs frais, alors que les deux autres tiers ne le font pas. Le nombre de succursales qui ne mettent pas en étalage des dépliant ou des brochures sur les frais de services et autres agios était légèrement plus élevé que le nombre de succursales qui le font. Autrement dit, la proportion est à peu près égale, mais un peu moins de la moitié des succursales placent de telles brochures à la portée de leurs clients.

Le nombre de succursales qui ne fournissaient pas de renseignements sur les frais de services au comptoir de sorte que les clients n'aient pas à demander les renseignements à un employé, étaient deux fois plus

[Text]

disclosure information, the clear majority had the material available.

Very few branches had notices posted at ATM locations about service charges announcing that the changes to service charges could be obtained at the branch. In other words, if he used the electronic machine there were very few that actually told him to go inside to get information about changes in service charges.

• 1055

**Mr. de Jong:** Did you notice any difference among the banks themselves between urban and rural regions of the country?

**Mr. Andre:** No. There were 71 branches actually surveyed, and the cities were Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Vancouver, Kelowna and Prince George. It is just not a big enough sample to be able to do that kind of thing.

**Mr. de Jong:** To be able to determine whether small communities have better or worse information.

**Mr. Andre:** No, we really could not.

**Mr. de Jong:** We get back again to the legal interpretation. Certainly I am overjoyed with your interpretation and the department's interpretation that no charge is no charge, and that common sense can hopefully prevail. But would your department consider sending that question to some court to get a legal opinion?

**Mr. Andre:** It is one of the things being considered. It is one of the options in the interdepartmental committee. There is no question it is being looked at. Let me just leave it at that. The difficulty with that is it is so slow and so costly that unless somebody can show me a quicker, cheaper way, my sense is by the time we got the answer it would be too late.

**Mr. de Jong:** But if it is too slow and too costly for the department, imagine what it is for an individual. For an individual it is a question of \$5 or \$10, and it is hardly worthwhile to go to the courts. Of course it is not \$10, \$13, or \$35 to the banks; it is millions of dollars, because those transactions and those fees are repeated over millions of accounts. An individual attempt is just hopeless.

**Mr. Andre:** In terms of redress, that is a different question, but in terms of determining whether in fact the law as written is adequate or being applied properly, it is possible our legal advisers can find some quick way to do that, but I am not sure. Remember, we are just asking a bunch of judges, and frankly they can get up on the

[Translation]

nombreuses que les autres. Toutefois, la grande majorité était en mesure de fournir ces documents à toute personne qui en faisait la demande.

Très peu de succursales affichaient près des guichets automatiques des avis indiquant que des renseignements sur les changements de frais de services pouvaient être obtenus auprès de la succursale. Autrement dit, très peu de succursales indiquaient à leurs clients utilisant une machine électronique qu'ils pouvaient obtenir des renseignements sur la modification des frais de service à l'intérieur.

**M. de Jong:** Avez-vous constaté que les pratiques diffèrent selon qu'il s'agit de succursales bancaires dans les régions urbaines ou rurales du pays?

**M. Andre:** Non. Nous avons fait cette vérification auprès de 71 succursales à Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver, Kelowna et Prince George. Ce n'est pas un échantillon suffisamment large pour tirer de telles conclusions.

**M. de Jong:** Pour déterminer si les clients des petites collectivités reçoivent la même qualité d'information.

**M. Andre:** Non, nous n'étions pas en mesure de le faire.

**M. de Jong:** Revenons à l'interprétation juridique. Il va sans dire que je suis ravi de vous entendre dire que d'après votre interprétation et celle de votre ministère il n'y a pas de frais quand les frais sont nuls. Cela me permet de croire que le gros bon sens l'emportera. Votre ministère serait-il disposé à saisir un tribunal de cette question afin d'obtenir un avis juridique?

**M. Andre:** C'est une possibilité que nous examinons. Le Comité interministériel l'examine aussi. Je me contenterai de dire que nous évaluons cette option. Le seul problème, c'est que cette procédure est très lente et très coûteuse. J'ai donc l'impression que nous obtiendrons la réponse trop tard à moins que quelqu'un puisse m'indiquer une autre façon plus rapide et moins coûteuse de procéder.

**M. de Jong:** Mais si cette procédure est trop lente et trop coûteuse pour le ministère, imaginez alors ce que cela représente pour un particulier. Un client qui contesterait des frais de 5\$ ou 10\$ y penserait deux fois avant de se présenter devant les tribunaux. Or, cela ne représente pas que 10\$, 13\$ ou 35\$ pour les banques, mais bien des millions de dollars parce que ces ponctions et ces frais frappent des millions de comptes. Un client agissant seul n'aurait aucun espoir de réussir.

**M. Andre:** La question du redressement est distincte. Toutefois, s'il s'agit de déterminer si la loi telle qu'elle est libellée est adéquate et appliquée de façon convenable nos conseillers juridiques pourraient sans doute trouver une façon rapide de le faire, mais je n'en suis pas certain. N'oublions pas que nous ne ferions que consulter une

[Texte]

wrong side of the bed in the morning just as easily as you and I.

Sitting here as enforcers, as people interested in protecting consumers, we can say we think this is okay and we want a court to verify that. Then we are going to go out and shake some trees and get some things done. That is one way to go, but it might take a long time to get the court to verify it, and of course the court may say the opposite. We can also say we will change the law to make it very clear. We have that ability. That may be a quicker procedure. More desirable yet, at least in my view, is a behavioural change on the part of financial institutions.

**Mr. de Jong:** Again, I am interested in what the origin and history of that legal interpretation is, and I tried to get that from the superintendent yesterday when I was inquiring what sort of communication there has been between his office and the banks, and he was not very forthcoming on that either. It seems to me that the banks are not going to start collecting hundreds of millions of dollars based on a particular interpretation of the law without making certain that interpretation is going to stand and is acceptable. My gut feeling is still that somewhere the bankers went to the superintendent and made some inquiries.

• 1100

In terms of your studies, what proportion of the complaints deal with low-income Canadians? Again, it is my gut feeling that low-income Canadians are being nicked-and-dimed the most. We know that there are discretionary powers by the banks and the bank managers, that if you go in and scream loudly enough then very often the service charges will be reduced or will be eliminated. But generally I would tend to think it is the poor, who also quite often are illiterate—there is still a 25% illiteracy rate in the country—who do not understand, who are mystified by the banks. I suspect that it is the poor, generally, who get nicked-and-dimed the most. Have you any facts at all that would verify that?

**Mr. Andre:** No, we do not. I do not know how we would do that without prying into people's personal situations. We can only look at customers of a financial institution in a general sense and we cannot distinguish between their economic status. There is no provision. Without prying into their personal affairs, we could not determine that.

**Mr. de Jong:** In the age of electronic banking, in some ways the technology I believe is overtaking and has overtaken our laws. Do you feel that there is adequate

[Traduction]

série de juges qui peuvent très bien, aussi bien que vous ou moi, se lever du mauvais pied le matin.

Nous pouvons très bien, en tant que responsables de l'application de la loi et de la protection des consommateurs, dire que nous nous entendons sur une interprétation que nous soumettrons à un tribunal pour confirmation, que nous allons secouer les choses et faire corriger certaines pratiques. C'est une façon de procéder, mais les tribunaux mettront peut-être beaucoup de temps à confirmer notre interprétation et ils pourraient aussi nous débouter. Au lieu de cela, nous pouvons aussi décider de modifier la loi pour la rendre plus précise. Nous y sommes habilités. Ce serait sans doute la façon la plus rapide de procéder. Cependant, ce qui m'apparaît plus souhaitable encore, c'est d'amener les institutions financières à modifier leurs attitudes.

**M. de Jong:** Je serais bien curieux de savoir sur quoi repose cette interprétation juridique et j'ai essayé d'obtenir cette information du surintendant hier quand je lui ai demandé quelle sorte de communications il y avait entre son bureau et les banques, mais il n'a pas voulu lâcher le morceau. Il me semble que les banques ne vont pas se mettre à prélever des centaines de millions de dollars en se fondant sur une interprétation particulière de la loi sans d'abord s'assurer que cette interprétation est valable et incontestable. Je continue de soupçonner que les banquiers se sont au préalable renseignés auprès du surintendant.

D'après les données que vous avez recueillies, quelle proportion des plaintes proviennent de Canadiens à faible revenu? Là encore, je soupçonne que les Canadiens à faible revenu sont ceux dont les comptes sont les plus grignotés. Nous savons que les banques et les gérants de banque ont un certain pouvoir discrétionnaire en ce sens qu'ils réduisent ou éliminent très souvent les frais de service quand leurs clients protestent assez vigoureusement. J'ai tendance à croire que généralement ce sont les pauvres, très souvent analphabètes—le taux d'analphabétisme au Canada est toujours de 25 p. 100—qui ne comprennent pas le système et se laissent impressionner par les banques. Je soupçonne que ce sont généralement les pauvres dont les comptes sont grignotés le plus souvent. Avez-vous recueilli des données qui tendraient à confirmer cela?

**M. Andre:** Non. Je ne vois pas comment nous pourrions obtenir de telles données sans faire un examen indiscret de la situation personnelle des gens. Nous ne pouvons qu'examiner le traitement réservé à l'ensemble des clients d'une institution financière sans égard à leur situation économique individuelle. Nous n'y sommes pas habilités. Nous ne saurions vérifier cela sans faire un examen indiscret de leurs affaires personnelles.

**M. de Jong:** Nous vivons à l'ère des services bancaires électroniques, et j'ai l'impression que la technologie a pris nos lois de vitesse. Croyez-vous que les consommateurs

[Text]

consumer protection dealing with let us say mistakes that are made in electronic banking?

**Mr. Andre:** I do not know. I guess I cannot answer that, but it is one of the things that I hope officials will be looking at and will be making recommendations about. There are two sides to that. Machines make fewer mistakes than people, particularly in arithmetic and all those kinds of things, which are so much a part of the banking situation. So it is not necessarily—

**Mr. de Jong:** But it is also harder to prove that the machine has made a mistake, or that some people operating the machine have made the mistake, either deliberately or otherwise.

**Mr. Andre:** Well, there is the capability with machines to provide more complete records than was possible before computers.

**Mr. de Jong:** Yes.

**Mr. Andre:** So presumably you could have better and more information available because of the capability the machines provide. I do not know how that works out and how we would compare the situation now to previously. Frankly, in that whole context I worry less about the security, safety, and getting ripped off than I do about what happens to people psychologically when they are spending computer entries as opposed to—

**Mr. de Jong:** To the actual physical stuff.

**Mr. Andre:** —the actual physical stuff. But that is not within our mandate; that is a whole different question.

**Mr. de Jong:** I have been trying to get this question on in Question Period. Now that the Minister is here, let me bootleg it in. Last August you told me that you were hoping that at the end of August or the beginning of September your department's investigation would be completed into Principal Trust and whether there was false advertising or not. Now we are towards the end of April. Is that investigation still ongoing? Do you know what position they are in? Are they ready to make a decision whether to lay charges against some individuals within Principal Trust?

**Mr. Andre:** The delaying thing there—and it seemed appropriate, as a matter of fact—was the institution of the code inquiry in the province of Alberta. So the investigation is ongoing. We have people at the code inquiry and so on, but it seemed to us that it could be prejudicial to be making, sort of in the midst of that, some conclusions about what may be only a small part of a much bigger problem—namely, the advertising question—in order to pursue the charges in that regard, if that is the ultimate recommendation. So it is ongoing. We are monitoring the situation. Again, these things seem to

[Translation]

sont adéquatement protégés contre des erreurs attribuables au système bancaire électronique?

**M. Andre:** Je n'en sais rien. La réponse à cette question m'échappe, mais j'espère que les fonctionnaires l'examineront et formuleront des recommandations à cet égard. Il ne faut pas non plus oublier que chaque médaille à son revers. Les machines font moins d'erreur que les êtres humains, particulièrement pour ce qui est des calculs arithmétiques, qui occupent une place si grande dans les opérations bancaires. Ainsi, ce n'est pas nécessairement...

**M. de Jong:** Mais il est aussi plus difficile de prouver que la machine a fait une erreur ou que les opérateurs de la machine se sont trompés, délibérément ou autrement.

**M. Andre:** Mais les machines permettent la tenue de dossiers beaucoup plus complets que dans le passé.

**M. de Jong:** Oui.

**M. Andre:** Il serait donc permis de croire que l'utilisation de machines permet aux banques de fournir des renseignements plus complets et de meilleure qualité. Je ne sais pas si les opérations électroniques soutiennent bien la comparaison avec ce qui se faisait dans le passé. Je vous avoue bien franchement que la sécurité et les risques d'erreurs m'inquiètent moins que la réaction psychologique de ceux qui dépensent des fonds électroniquement par contraste avec...

**M. de Jong:** Ceux qui dépensent l'argent qu'ils ont en main.

**M. Andre:** ... ceux qui dépensent l'argent qu'ils ont en main. Mais c'est là une toute autre question, qui déborde le cadre de notre mandat.

**M. de Jong:** J'ai essayé de poser cette question pendant la période des questions. Je vais maintenant profiter de la présence du ministre pour la glisser ici. Au mois d'août dernier, vous m'aviez dit que vous espériez que votre ministère terminerait son enquête sur Principal Trust et sur la question de savoir s'il y a eu publicité trompeuse ou pas à la fin du mois d'août ou au début du mois de septembre. Or, le mois d'avril tire à sa fin. L'enquête se poursuit-elle toujours? Savez-vous où en sont les choses? Votre ministère est-il prêt à rendre sa décision sur l'opportunité de porter des accusations contre certains dirigeants de Principal Trust?

**M. Andre:** Cette enquête a été retardée—et cela me semble tout à fait indiquer—par la création de la Commission d'enquête Code en Alberta. L'enquête se poursuit donc. Le ministère est représenté à l'enquête Code, mais nous avons jugé que nous porterions préjudice à l'enquête si, pendant qu'elle est en cours, nous tirions des conclusions sur un aspect seulement—à savoir la publicité—d'un problème beaucoup plus vaste en vue de porter des accusations, si toutefois c'est la recommandation qui nous est faite. L'enquête se poursuit donc, et nous suivons de très près l'évolution de la

[Texte]

take forever. In view of the code inquiry, it seemed appropriate and prudent to monitor that, and when that is complete then make the judgment whether to charge or not charge.

• 1105

**Mrs. Collins:** I was just going to say that if he maybe wants to pursue it, the Minister will be appearing before the Consumer and Corporate Affairs Committee on estimates next Wednesday, and I am sure his colleague will give him proper pre-notification.

**Mr. Rodriguez:** We will let him flit in.

**Mrs. Collins:** That is right.

**Mr. Andre:** Mary, you told me you would not tell him.

**Mr. Rodriguez:** I am sorry I was not here at the start. I was at a Fisheries and Oceans committee meeting.

**Mr. de Jong:** You are so expert in so many fields.

**Mr. McCrossan:** Which ocean is up in Sudbury?

**Mr. Rodriguez:** On page 2 of your statement, Mr. Minister, you state the following:

The current dissatisfaction is reinforced by the fact that in five major centres and some smaller centres across Canada, departmental staff, acting as consumers, were unable to obtain, without assistance from bank staff, much of the information that financial institutions have produced on account types and pricing.

That is pretty serious, because in fact there is an injunction on the banks to inform their clients when they introduce a new price or when they change, and in many of the contracts where consumers have signed a contract there is a specific clause that says they accept posting in the bank of a notice of a price change as the price change.

In such cases where your undercover agents, where your *ton-ton Andres* have been, was this information reported to the Superintendent of Financial Institutions? I ask that because in such cases, I would suggest to you, those particular banks in those five major centres and the smaller centres have violated the requirement of section 201 of the Bank Act with respect to informing clients. And if such is the case, that information should have been filed, and I think the banks owe a refund to these people.

**Mr. Andre:** To begin with, there were the figures. I believe you were here when I was answering Mr. de Jong's questions, that sort of a third of the banks had it posted—

**Mr. Rodriguez:** Yes.

[Traduction]

situation. Encore là, cela semble interminable. Compte tenu des travaux de la Commission Code, nous avons jugé plus approprié et plus prudent de suivre le déroulement de l'enquête et de décider, quand elle sera terminée, si nous allons porter des accusations.

**Mme Collins:** J'allais dire que s'il veut approfondir cette question, le ministre comparaitra devant le comité de la Consommation et des Corporations mercredi prochain dans le cadre de l'examen du budget, et je suis certaine que son collègue l'en avisera en temps voulu.

**M. Rodriguez:** Nous lui permettrons de venir faire une visite éclair.

**Mme Collins:** C'est exact.

**M. Andre:** Mary, vous m'avez dit que vous lui cacheriez la chose.

**M. Rodriguez:** Je regrette d'avoir manqué le début de la réunion. J'assistais à une séance du comité des Pêches et Océans.

**M. de Jong:** Vous êtes expert dans tant de domaines.

**M. McCrossan:** Quel océan baigne Sudbury?

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, à la page 2 de votre exposé, vous dites ce qui suit:

L'insatisfaction actuelle est renforcée par le fait que, dans cinq grandes villes et dans certaines agglomérations plus petites à travers le Canada, les employés du ministère, se présentant comme consommateurs, ont été incapables d'obtenir sans l'aide du personnel bancaire une bonne partie des renseignements que les établissements financiers ont produit sur les genres de compte et le prix des services.

C'est assez grave puisque la loi fait obligation aux banques d'informer leurs clients lorsqu'elles instaurent de nouveaux frais ou modifient des frais existants, et nombre des contrats signés par les consommateurs contiennent une clause aux termes de laquelle ils acceptent que la banque affiche un avis de modification des frais.

Vos agents secrets, vos *ton-ton Andres*, ont-ils transmis au surintendant des institutions financières les renseignements qu'ils ont recueillis dans les succursales visitées? Je vous pose la question parce que j'estime que les succursales de banque visitées dans les cinq grands centres et les agglomérations plus petites contrevenaient à l'article 201 de la Loi sur les banques traitant de l'information à fournir aux clients. Si c'est le cas, ces renseignements auraient dû être transmis et, à mon avis, les banques doivent un remboursement à ces gens.

**M. Andre:** D'abord, ils ont recueilli certains chiffres. Vous étiez ici, je crois, lorsque j'ai répondu, en réponse à la question de M. de Jong, qu'un tiers des banques affichaient. . .

**M. Rodriguez:** Oui.

[Text]

**Mr. Andre:** —a third of the branches, two-thirds did not, and so on. Those are the figures from that investigation, which I described at page 2, and which you just went over. But there was no evidence of any deliberate attempt on the part of any bank. I mean, we are talking about branches here. So it would seem at this point in time... and we must remember that this information is now part of the discussions we are having on the interdepartmental committee that is looking at this issue.

But I am not aware of any evidence now to indicate any of the banks, by way of bank policy, has instructed branches not to post, not to have... In fact, it would seem, and again I want to await the completion of the studies and the discussions and so on, there was inconsistent application by branch managers around the country in terms of the satisfaction. Now, is that a chargeable offence under the act? I do not know.

**Mr. Rodriguez:** It seems to me the bank under the act is responsible to inform its customers of a change, and in fact there were several agreements where it said that I accept the posting of a service change in the branch as my notice. Now your people, as undercover agents, discovered that they were unable to obtain this.

We had the Canadian Bankers' Association here, where they all swore up and down that they were always forthcoming with information, and the consumer groups we had discovered the same thing that your agents discovered, that in a lot of branches the service charge change was not posted, or the additional charge or a new charge was not posted. I am suggesting to you that irrespective of whether or not the branch manager put up the sign, the fact of the matter is that the consumer was not informed. The onus is not on the consumer to inform itself; it says in the act that the onus is on the bank to inform the consumer.

• 1110

I am asking you, since you have the responsibility for consumers, did your department officials report to the Superintendent of Financial Institutions the fact that bank branches had not posted the notices?

**Mr. Andre:** As Mr. Hockin has informed the House in answer to you, there is an interdepartmental committee. As part of our contribution to that, to assess the extent of the problem as to whether charges should be laid, whether the law should be changed or whatever action should be taken, this work was undertaken by my officials and this information was brought to that committee.

**Mr. McCrossan:** Yesterday the Superintendent of Financial Institutions testified—and we referred to it this morning—that a bank could post a notice at 10 a.m. and impose charges at 10.01 a.m. Could they take down the notice at 10.02 a.m.—

[Translation]

**M. Andre:** ... qu'un tiers des succursales affichaient les frais, alors que les deux autres tiers ne le faisaient pas. Voilà les chiffres recueillis au cours de cette enquête, que j'ai décrite à la page 2, et que vous venez de citer. Rien ne permettait de croire que les banques avaient agi délibérément. De fait, il s'agit ici des succursales. Par conséquent, j'estime pour l'instant... Il ne faut pas oublier que le comité interministériel chargé d'examiner cette question a maintenant en main ces renseignements.

À ma connaissance, il n'existe pas de données concrètes qui nous permettraient de croire que les banques ont adopté une politique selon laquelle elles dictent à leurs succursales de ne pas afficher... De fait, il semblerait jusqu'à maintenant, mais j'attendrai les résultats des études et des discussions en cours, que les gérants de banque n'ont pas appliqué uniformément la politique d'affichage des tarifs. Est-ce une infraction punissable aux termes de la loi? Je n'en sais rien.

**M. Rodriguez:** Il me semble que la loi fait obligation aux banques d'informer leurs clients de tout changement, et j'ai vu plusieurs ententes aux termes de laquelle les clients reconnaissaient comme suffisant un avis de modification des frais affiché dans la succursale. Or, vos fonctionnaires, lors de leur visite incognito, ont constaté qu'il leur était impossible d'obtenir ces renseignements.

Lorsqu'ils ont comparu devant le Comité, les porte-parole de l'Association des banquiers du Canada ont soutenu, dur comme fer, que les banques fournissent ces renseignements sans se faire prier. Or, les groupes de consommateurs que nous avons entendus ont constaté, comme vos agents, que de nombreuses succursales n'affichent pas les changements de tarifs ni l'instauration de frais additionnels ou nouveaux. Que le directeur de l'agence ait ou non affiché cet avis, il reste que le client n'a pas été informé. Ce n'est pas au client de s'informer; la loi dit que c'est à la banque d'informer le client.

Étant donné que vous êtes le ministre des consommateurs, je vous demande si vos fonctionnaires ont rapporté au surintendant des institutions financières le fait que les agences n'aient pas affiché ces avis?

**M. Andre:** Comme M. Hockin en a informé la Chambre en répondant à votre question, il y a un comité interministériel. Dans le cadre de cet exercice visant à évaluer l'étendue du problème, à déterminer si des inculpations sont justifiées, si la loi devrait être modifiée ou quelles mesures devraient être prises, les fonctionnaires ont fait cette enquête, dont les résultats ont été communiqués au Comité.

**M. McCrossan:** Hier, le surintendant des institutions financières nous a dit—et nous y avons fait référence ce matin—qu'une banque pouvait afficher un avis à 10 heures et imposer des frais à 10h01. Peut-elle enlever cet avis à 10h02...

[Texte]

**Mrs. Collins:** And still be in compliance.

**Mr. McCrossan:** —and then argue that they have notified consumers?

**The Chairman:** They posted it, I presume.

**Mr. McCrossan:** They posted it. All that is required is that they post it. They can now take it down. Is that the effect of the regulations?

**The Chairman:** Probably.

**Mr. Andre:** That is the kind of question that needs to be asked before we go off and lay the charges. It is not as simple as you would indicate, Mr. Rodriguez, because there is the possibility.

**Mr. McCrossan:** At one time there actually was a notice, and they have just taken it down.

**Mr. Andre:** Lawyers would undoubtedly argue that.

**Mr. Rodriguez:** If putting up the notice gives them the right to take the money, not putting up the notice ought not give them the right to take the money. What is sauce for the goose, as was said in the House yesterday, has to be sauce for the gander. Now, I do not want to goose the Minister, but I want to follow this with what the Minister said.

**Mr. Andre:** I appreciate that.

**The Chairman:** You have to watch the NDP.

**Mr. Rodriguez:** The government has a Justice Department. When they are faced with a dilemma, it seems to me the procedure is always—and they tell us this—we have to get an opinion from the Justice Department. Given the complaints you were receiving, given the findings of the undercover agents, given what appear to be contradictory statements from the banks and from consumers, was there any attempt by your department to get an opinion from the law officers of the Crown as to whether or not there were grounds for laying a charge?

**Mr. Andre:** We are not after a scalp; we are after getting behavioral changes in the financial institutions so the consumers will have the information available to allow them to make the right decisions.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but Mr. Minister—

**Mr. Andre:** Pardon me, you asked me a question and I will respond. We do not have the legal responsibility to go looking for scalps, to impose penalties and so on. I would get a certain vicarious enjoyment out of taking a banker to court and getting the scalp, but so what? What good is that going to do? What we are trying to achieve is behavioural change either through change of law or through moral suasion, if you will, or through better regulation and administration or whatever procedure, and we have been looking at which is the best route to go. We are trying to get to the situation where consumers are in a

[Traduction]

**Mme Collins:** Et toujours respecter la lettre de la loi?

**M. McCrossan:** ... et ensuite prétendre qu'elle a prévenu ses clients?

**Le président:** Je suppose qu'ils l'ont affiché.

**M. McCrossan:** Ils l'ont affiché. C'est tout ce que la loi leur demande et ils l'ont fait. Ils peuvent maintenant enlever cette affiche. Est-ce la conséquence des règlements?

**Le président:** Probablement.

**M. Andre:** C'est le genre de question qu'il faut poser avant toute inculpation. Ce n'est pas aussi simple que vous semblez l'indiquer, monsieur Rodriguez, car il y a cette possibilité.

**M. McCrossan:** Il y avait un avis, mais ils l'ont enlevé.

**M. Andre:** C'est certainement ce que diraient les avocats.

**M. Rodriguez:** Si afficher cet avis leur donne le droit de prendre l'argent, ne pas afficher cet avis ne devrait pas leur donner le droit de prendre l'argent. Comme on l'a dit hier à la Chambre, ce qui s'applique aux uns doit s'appliquer aux autres. Je n'en veux pas particulièrement au ministre, mais je tiens à revenir sur ce qu'il a dit.

**M. Andre:** Je vous remercie.

**Le président:** Méfiez-vous du NDP.

**M. Rodriguez:** Le gouvernement a un ministère de la Justice. Lorsqu'il est face à un dilemme, il me semble que la procédure est toujours—c'est ce qu'on nous dit—de demander une opinion du ministère de la Justice. Compte tenu des plaintes reçues, des conclusions de votre enquête, compte tenu des déclarations apparemment contradictoires des banques et des clients, votre ministère a-t-il demandé aux juristes de la Couronne s'il y avait ou non motif à inculpation?

**M. Andre:** Nous ne sommes pas sur le sentier de la guerre; nous voulons un changement de comportement des établissements financiers afin que les clients aient les renseignements nécessaires pour prendre les bonnes décisions.

**M. Rodriguez:** Oui, mais monsieur le ministre. . .

**M. Andre:** Excusez-moi, vous m'avez posé une question, et j'y réponds. Nous n'avons pas la responsabilité juridique de trouver des coupables, d'imposer des sanctions, etc. Traîner un banquier en justice m'apporterait certainement un certain plaisir, mais à quoi bon? À quoi cela servirait-il? Nous souhaitons amener un changement de comportement, en modifiant la loi ou en exerçant certaines pressions morales, si vous voulez, ou en améliorant la réglementation, l'administration, les procédures, etc., et nous essayons de trouver la meilleure solution. Nous voudrions que les

[Text]

position to make the best decision in their interest. I did not start this activity with the intent to try to take somebody to court so they could be fined or whatever. What good does that do?

**Mr. Rodriguez:** In any case, section 204 is just a slap on the wrist anyway, so never mind the fines. The point of the matter is that considerable millions of consumers—and your own backbenchers have said it—have been nicked and dimed. All last fall we were hearing questions in the House from a variety of your own backbenchers, pointing out that Canadians were being nicked and dimed. It is not a matter of getting the banks fined; it is returning money to consumers who should not have been taken in the first place. It is a question of justice. Why should I have to argue with you over what is fair and just to consumers?

**Mr. Andre:** Because you have reached a conclusion—

• 1115

**Mr. Rodriguez:** I do not want to read it again, but your people have discovered in undercover work in several major and remote centres that the banks have in fact not posted the information about bank service charges.

**Mr. Andre:** Mr. Rodriguez, I realize the point. That is right. But to make the leap from there to say therefore that proves people have been gouged of millions of dollars and have a right—

**Mr. Rodriguez:** I made no leap.

**Mr. Andre:** That is what you said.

**Mr. Rodriguez:** No. I asked—

**Mr. Andre:** Excuse me. You just finished saying that in fact there should be some mechanism to return these millions of dollars to consumers. How much money? How would you figure it out? Think about it a little before advocating that course of action.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, I asked you a simple question. In light of what your undercover agents discovered, and in light of the fact that questions were being asked of you last fall in the House—in fact, there is some discussion as to whether section 201 was being followed or not—did you seek a legal opinion as to what section 201 meant? You yourself say that as far as you are concerned, going from a zero charge for a service to \$1 or \$2 is an entirely new charge. The banks interpreted that as a change.

I am asking if you sought a legal opinion. You are the Minister of Consumer and Corporate Affairs. You do not know what you are getting here. You are getting conflicting information, and you know something is wrong. Janice Turner of *The Toronto Star* quotes you as saying, if I am correct:

[Translation]

clients soient en mesure de prendre leurs décisions au mieux de leurs intérêts. Mon but n'est pas de faire condamner quelqu'un. À quoi cela servirait-il?

**M. Rodriguez:** N'importe comment, l'article 204 est une simple petite tape sur les doigts, alors, les amendes! Il reste que des millions de clients—et ce sont les propos de vos propres députés—se sont fait plumer. Tout au long de l'automne vos propres députés n'ont cessé de répéter à la Chambre que les Canadiens se faisaient plumer. Il ne s'agit pas simplement de mettre les banques à l'amende; il faut rembourser aux clients cet argent, qui pour commencer n'aurait jamais dû leur être pris. C'est une question de justice. Pourquoi devrais-je avoir à vous convaincre de ce qui est juste pour les consommateurs?

**M. Andre:** Parce que vous êtes parvenu à une conclusion. . .

**M. Rodriguez:** Je ne veux pas encore le répéter, mais les fonctionnaires ont constaté que dans plusieurs grands centres et dans plusieurs centres éloignés les banques n'affichaient pas les renseignements sur les frais de service.

**M. Andre:** Monsieur Rodriguez, je le sais parfaitement. C'est exact. Mais de là à dire que par conséquent cela prouve que certains se sont fait voler des millions de dollars et qu'ils ont le droit. . .

**M. Rodriguez:** Je ne suis pas allé jusque là.

**M. Andre:** C'est ce que vous avez dit.

**M. Rodriguez:** Non, j'ai demandé. . .

**M. Andre:** Je vous demande pardon. Vous venez justement de dire qu'il faudrait trouver un moyen de rembourser ces millions de dollars aux consommateurs. Combien? Comment faire le calcul? Réfléchissez un peu avant de préconiser ce genre de mesure.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, je vous ai posé une simple question. Compte tenu des constatations des fonctionnaires, compte tenu des questions qui vous ont été posées l'automne dernier à la Chambre—en réalité, on se demandait si l'article 201 était ou non respecté—avez-vous demandé une opinion juridique sur la signification de l'article 201? Vous dites vous-même qu'en ce qui vous concerne, passer de 0 à 1 ou 2 dollars de frais pour un service revient à introduire de nouveaux frais. Selon les banques, c'est un simple changement.

Avez-vous demandé cette opinion juridique? Vous êtes le ministre de la Consommation et des Corporations. Vous ne comprenez pas ce qui se passe. Vous recevez des renseignements contradictoires et vous savez qu'il y a quelque chose qui ne va pas. Janice Turner du *The Toronto Star* vous cite comme ayant dit, si je ne m'abuse:

[Texte]

"When banks raise the charges for certain services and debit your account and you do not know about it, that is wrong", Andre recently told *The Star*.

You are quoted as saying that. Did bells not go off that something was not quite right and you should get an opinion from the Department of Justice? Why wait for this committee to do its work? You had a responsibility, sir.

**Mr. Andre:** Is he going to stop and give me a chance to reply soon, Mr. Chairman?

**Mr. Rodriguez:** I just stopped.

**Mr. Andre:** Oh, thank you. I do not customarily, in fulfilling the responsibilities of this department, go to the Department of Justice first. You have adopted a perspective that I simply do not share. I believe my legal responsibility, and the proper objective for me, is to try to bring about changes that will put Canadian consumers of financial services in a position to make the best choices for themselves. Part of that is to make sure they have the best available information.

It might be that the law is adequate, but it has not been complied with by the financial institutions. It might be that the law is inadequate and needs to be changed. It might be that we can achieve that objective simply through the recommendations of my department, maybe the committee, Parliament, and so on. The exercise of exposing this activity and the pressure that brings to bear might in the end produce a better situation for consumers.

It is in pursuit of that better situation for consumers that we have undertaken what we have. Running off to the Department of Justice and asking if they have obeyed the law is one of a range of possibilities. But I repeat, at the end of the day I am not looking for somebody's scalp. At the end of the day, we are looking for the situation which will let the consumer make the best choice in his or her interests.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, that is very fine. The Minister has not said anything that I could not agree with. Sure, as Minister you seek to make sure consumers are well informed and they can make the ultimate choice on the basis of information, and so on. I have no problem with that. That is not what I am asking you. What I am implying saying is there is a rule, there is a law in the Bank Act, section 201—and there have been big discussions on that with the banks and the CBA—that says the consumer, the customer, must be informed.

• 1120

In some of the contracts they have signed, they have given the bank the right to make the changes at will. In some of the contracts it said that a posted notice is the bank's fulfilment of that requirement. Your people have

[Traduction]

«Lorsque les banques augmentent les frais pour certains services et les débitent de votre compte sans vous en prévenir, ce n'est pas bien», a dit récemment Andre au *The Star*.

C'est ça que vous avez dit d'après cette citation. N'avez-vous pas pensé que quelque chose clochait et qu'il serait bon de vous renseigner auprès du ministère de la Justice? Pourquoi attendre que le Comité fasse son travail? Vous avez une responsabilité à remplir, monsieur.

**M. Andre:** Va-t-il s'arrêter et me donner la possibilité de répondre bientôt, monsieur le président?

**M. Rodriguez:** Je viens tout juste de m'arrêter.

**M. Andre:** Oh, merci. En assumant les responsabilités de ce ministère, je n'ai pas pour habitude de m'adresser en premier au ministère de la Justice. Vous avez adopté une perspective que tout simplement je ne partage pas. Je crois que ma responsabilité juridique, et l'objectif approprié pour moi, est d'essayer de favoriser des changements qui permettront aux consommateurs canadiens des services financiers de faire eux-mêmes leur choix en toute connaissance de cause. Il faut pour cela s'assurer qu'ils ont à leur disposition les meilleurs enseignements possibles.

Il est possible que la loi soit adéquate, mais qu'elle n'ait pas été respectée par les établissements financiers. Il est possible que la loi soit inadéquate et qu'elle ait besoin d'être changée. Il est possible que nous parvenions à atteindre cet objectif grâce à de simples recommandations faites par mon ministère, peut-être par votre comité, le Parlement, etc. La publicité et les pressions qui en découlent aboutiront peut-être à une amélioration de la situation pour les clients.

C'est dans cette perspective d'amélioration de la situation pour les consommateurs que nous nous sommes lancés dans cette aventure. Nous précipiter au ministère de la Justice pour demander si les banquiers obéissent à la loi est une des possibilités. Cependant, je répète que mon objectif ultime n'est pas de condamner qui que ce soit. C'est que le consommateur puisse prendre sa décision au mieux de ses intérêts.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, c'est très bien. Je suis tout à fait d'accord avec tout ce que vient de dire le ministre. Bien évidemment, en tant que ministre, vous cherchez à vous assurer que les consommateurs soient bien informés et qu'ils puissent prendre leur décision définitive à partir de renseignements suffisants, etc. Cela ne me pose pas de problème. Ce n'est pas de cela que je parlais. Je disais tout simplement que d'après l'article 201 de la Loi sur les banques—et il en a beaucoup été question avec les banques et l'ABC—le client, le consommateur, doit être informé.

Certains contrats donnent à la banque le droit d'apporter des changements à volonté. Certains contrats portent que la banque peut simplement afficher l'avis. Vos gens se sont rendu compte que dans certains endroits,

[Text]

discovered that in certain centres the banks did not fulfil that requirement. It just seems to me that for the consumer, who was not properly informed at the time when those changes were taken from his account, that is not right, that is not just; that the banks have really raided his bank account. I think it is fair and reasonable to expect that the Minister of Consumer Affairs would have done something about it when he discovered that these branches were not posting the notices of service charge changes and new service charges.

**Mr. Andre:** The survey we undertook, not statistical or scientific, gives you some sense. The results look, from a commonsense point of view, as if customers could not easily determine the kind of information they ought to have reflecting the spirit of section 201 the Bank Act. I agree with that. But we do not have the information here, nor am I aware how one could obtain the information to prove, particularly in a court of law, that in fact section 201 was not obeyed. As Mr. McCrossan pointed out, it might be that some judge would agree that hanging the notice on the wall at 10 a.m. and taking it down at 10.05 a.m. satisfies the law in a direct sense. It would not satisfy me in terms of being adequate information for consumers. But sort of retroactively going back and trying to do that... The goal I have in mind is I think most appropriate. It is the one I have articulated. I am not going to go over it again. That is the situation.

**The Chairman:** Did you ask for any opinions at all, Mr. Minister, on the legality of the regulations themselves? The more you look at the statute, the more you wonder whether the regulations are even within the competence of the statute itself. In other words, the regulations seem to try to create the right to levy charges when the very statute itself says that you cannot charge unless there is an express agreement. They do not attempt to disclose what is an express agreement, they attempt to say what is notice. There does not seem to be any provision in subsection 201.(2) about notice. It says you have to have an express agreement. The question really boils down to did anybody ever in the department take a look at whether the regulation was *intra vires* of a statute in the first place.

I understand from way-back-when information that when this regulation was proclaimed in 1981, your department had something to do with it, and made certain representations at that time to the then Minister of Finance.

**Mr. Andre:** I am informed that in the context of the advocacy role, yes, but not in terms of whether in fact it is legally precise. We all rely on the Department of Justice draftsmen on these things. Whether it in fact is properly legal right now, that is certainly on the agenda to be looked at by the interdepartmental committee.

[Translation]

les banques ne remplissaient pas cette obligation. Il me semble simplement que c'est injuste à l'égard du consommateur qui n'a pas été dûment informé de ces changements; dans ce cas, la banque a, en réalité, pillé son compte. Il me semble tout à fait raisonnable d'attendre du ministre de la Consommation qu'il prenne des mesures lorsqu'il a appris que certaines succursales n'affichaient pas l'avis d'augmentation ou d'imposition de nouveaux frais.

**M. Andre:** Le sondage que nous avons mené, qui n'était pas scientifique, donne cependant une idée. Si l'on examine les résultats du point de vue du bon sens, il semble que les clients n'avaient pas aisément accès à l'information qu'ils auraient dû avoir, selon l'esprit de l'article 201 de la Loi sur les banques. J'en conviens. Mais je ne sais pas comment nous pourrions obtenir la preuve nécessaire pour satisfaire un tribunal que l'article 201 n'a pas été respecté. Comme l'a fait remarquer M. McCrossan, un juge pourrait parfaitement décider qu'il était suffisant, aux stricts termes de la loi, d'afficher l'avis entre 10 heures et 10h05. Je ne considère pas que ce soit suffisant du point de vue du consommateur. Mais essayez de remonter dans le temps et... Mon plan me paraît tout à fait approprié. Je vous l'ai déjà expliqué, je ne reviendrai pas là-dessus.

**Le président:** Monsieur le ministre, avez-vous pris conseil quant à la légalité des règlements? Plus on étudie la loi, plus on se demande si ces règlements entrent dans son champ d'application. Autrement dit, les règlements semblent permettre la perception de frais de services, alors que la loi elle-même porte que cela ne peut être fait que si l'on est expressément convenu. On n'explique pas ce que l'on entend par expressément convenu, alors que l'on tente de définir ce que l'on entend par avis. Le paragraphe 201.(2) ne fait pas mention d'avis. Il parle d'entente expresse. La question qui se pose vraiment est de savoir si le ministère s'est jamais assuré de la légalité des règlements.

Il me semble, d'après des informations très anciennes, que lorsque les règlements ont été adoptés en 1981, votre ministère y avait mis la main et qu'il avait à l'époque donné son opinion au ministre des Finances.

**M. Andre:** On m'informe que c'est effectivement le cas, mais seulement du point de vue de la défense des intérêts des consommateurs, et non pas de la légalité des règlements. Sur ces questions-là, nous nous en remettons tous aux rédacteurs du ministère de la Justice. La question de la légalité figure certainement à l'ordre du jour du comité interministériel.

[Texte]

[Traduction]

• 1125

**The Chairman:** Has the interdepartmental committee taken a look at whether the regulations are *intra vires*, in which case they may be unenforceable?

**Mr. Andre:** They are looking at it. They have not reached a conclusion yet, as far as I am aware, but it is in the process.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, you say you are satisfied that there is competition among the banks with respect to the service charges.

**The Chairman:** Perhaps you could explain your role under the Competition Act and where you see the Minister of State for Finance or the Minister of Finance and his role, and where you see the superintendent and his role, in accordance with your view of the current statute.

**Mr. Andre:** In terms of the Competition Act, the director of investigation and research has a specific mandate to enforce the Competition Act. He completed the investigation and found no evidence to indicate that there is not full compliance with the Competition Act. But he has set up a special financial institutions unit within the bureau, and they are monitoring all financial institutions on an ongoing basis. But at this point in time there is no evidence of collusion or any violation of the Competition Act.

**Mr. Rodriguez:** I have received complaints about this. It seems that no bank takes any leadership with respect to lowering services charges, apart from what we have just seen in the last couple of weeks, the Bank of Montreal and the Royal Bank. It seems that what is typical is one of the banks will increase a charge and that becomes the leadership pattern for all the others to follow. As if by osmosis, they all come to the conclusion that it should be \$85 for a mortgage renewal.

As we look at the charges, and we had a compartment for the charges for certain services, they are all pretty much the same.

**Mr. Andre:** Here is the dilemma, why the whole question of enforcement in this area is so difficult. If there is collusion between all suppliers in the market you get a uniform price. If you have a 100% perfect competitive market you get a uniform price. So a perfectly controlled market and a perfectly competitive market give you a uniform price. So you cannot look at a uniform price as the means of judging where you are. That is what makes it so difficult.

**Mr. McCrossan:** I want to pursue this issue at some length. I know we do not legislate on the fly here—

**The Chairman:** We will adjourn the committee for two minutes.

**Le président:** Le comité interministériel s'est-il penché sur la validité des règlements car s'ils sont *intra vires*, ils pourraient ne pas être applicables?

**M. Andre:** Il examine la question. Il n'est pas encore arrivé à une conclusion, à ma connaissance.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, vous vous dites convaincu qu'il y a effectivement concurrence entre les banques sur le plan des frais de service.

**Le président:** Peut-être pourriez-vous nous expliquer quel est votre rôle en vertu de la Loi sur la concurrence et comment vous voyez le rôle du ministre d'État aux Finances, ou du ministre des Finances, ainsi que celui du surintendant, d'après votre interprétation de la loi actuelle.

**M. Andre:** Aux termes de la Loi sur la concurrence, c'est le directeur des enquêtes et recherches qui est chargé de son application. Il a mené enquête et n'a trouvé aucune preuve d'infraction à la Loi sur la concurrence. Il a cependant créé au sein de sa direction une unité spéciale pour les institutions financières pour assurer une surveillance continue des institutions. Mais jusqu'ici il n'y a aucune preuve de collusion ni d'infraction à la Loi sur la concurrence.

**M. Rodriguez:** J'ai reçu des plaintes à ce sujet. Il semble qu'aucune banque ne prend l'initiative de diminuer les frais de service, mis à part les décisions annoncées ces dernières semaines par la Banque de Montréal et la Banque Royale. Il semble qu'en général l'une des banques augmente les frais pour un service et toutes les autres lui emboîtent le pas. Comme par osmose, elles en viennent toute à la conclusion que le renouvellement d'une hypothèque vaut 85\$.

Car les frais de service—et nous en avons vu quelques exemples—sont tous à peu près identiques.

**M. Andre:** Le problème qui rend si difficile l'application de la loi dans ce domaine, c'est que s'il y a collusion entre les fournisseurs sur le marché, le prix est uniforme; si la concurrence joue à 100 p. 100, on obtient encore une fois un prix uniforme. Le prix est donc uniforme que le marché soit parfaitement contrôlé ou que la concurrence joue à plein. L'uniformité du prix ne peut donc pas être considéré comme un indicateur. C'est ce qui rend la chose si difficile.

**M. McCrossan:** J'aimerais continuer cette discussion. Nous ne voulons pas prendre des décisions à la hâte. . .

**Le président:** Nous allons lever la séance deux minutes.

[Text]

[Translation]

• 1130

**Mr. McCrossan:** I started out by saying one does not like to make legislation on the fly. But I have a specific proposal for which I guess I would ask for a gut reaction, and then a formal response from the department.

It has to do with the words "express agreement" in the Bank Act. If those words were deleted and for them the words were substituted, "explicit agreement outlining for which services there is a charge", would Consumer and Corporate Affairs have a problem with such a change? This "express agreement" seems to mean anything you sign can be used to justify anything.

I think the intention of Parliament was clear that we are talking about an explicit agreement—there is a difference between "express" and "explicit", I think—and specifically saying "an explicit agreement outlining for which services there is a charge". Would you have any problem with that?

**Mr. Andre:** No, my gut reaction is that sounds fine. But I have to put the caveat or qualifier on it that I have no idea what—

**Mr. McCrossan:** No, we are not making law on the fly.

**Mr. Andre:** —the lawyers would say about the contract law, etc. But my gut reaction is that is what I would like to see the thing do.

**Mr. McCrossan:** Okay. I am not sure whether it is from your department or whether it has to go to the Justice Department, but could we have some indication whether something like that would cause any judicial problems? We are going to have to come up with explicit recommendations ourselves in our committee report. It seemed to me that what was discussed when we amended the Bank Act was an explicit agreement outlining the charges.

• 1135

**Mr. Andre:** I think in that context it would have to be a kind of government thing, as opposed to my department or the Department of Finance. But certainly we will talk to the Department of Finance people. I do not find that an unreasonable request, and I would like to comply with it in some fashion.

**Mr. McCrossan:** May I come to the issue of oligopolies and anti-competitive behaviour? You referred to our earlier report suggesting an investigation under the Competition Act with respect to credit card interest rates. The Competition Act prohibits any agreement with respect to a whole series of things—rates of interest, services and so on. Now, I am sure no one would be stupid enough to sign an explicit, or even an express, agreement between the banks limiting services charges or

**M. McCrossan:** J'avais dit d'entrée que nous ne cherchons pas à faire des lois à la va-vite. Mais j'ai une proposition précise à propos de laquelle j'aimerais avoir votre première réaction, en attendant une réponse officielle du ministère.

Elle porte sur l'expression «entente expresse» utilisée dans la Loi sur les banques. Si on la remplaçait par «entente explicite indiquant quels services entraînent des frais», le ministère de la Consommation et des Corporations s'y opposerait-il? «Entente expresse» semble vouloir dire que votre signature vient justifier à peu près n'importe quoi.

Je pense que l'intention du Parlement était d'avoir une entente explicite—et il me semble qu'il y a une différence entre «expresse» et «explicite»—et que l'on pourrait dire avec précision «une entente explicite indiquant les services qui entraînent des frais». Auriez-vous des objections?

**M. Andre:** Non, de prime abord cela me paraît très bien mais sous réserve. . .

**M. McCrossan:** Non, nous ne faisons pas des lois à la va-vite.

**M. Andre:** . . . de ce qu'en penseront les avocats du point de vue du droit commercial, etc. Mais à première vue, cela me paraît traduire mes intentions.

**M. McCrossan:** Très bien. Je ne sais pas si la réponse doit venir de votre ministère ou du ministère de la Justice, mais pourrait-on nous faire savoir si cette façon de l'exprimer pourrait causer des problèmes d'ordre juridique? Le Comité va devoir lui aussi faire des recommandations explicites. Quand nous avons modifié la Loi sur les banques, nous avons discuté, il me semble, d'une entente explicite énumérant les frais.

**M. Andre:** Dans ce contexte, j'estime qu'il appartiendrait au gouvernement d'agir plutôt qu'à mon ministère ou au ministère des Finances. Nous aborderons certainement la question avec les fonctionnaires du ministère des Finances. Cette demande ne m'apparaît pas déraisonnable et je serais tout disposé à y faire droit.

**M. McCrossan:** Puis-je aborder la question des oligopoles et du comportement anticoncurrentiel? Vous avez fait allusion au rapport du Comité paru antérieurement dans lequel nous recommandions la tenue d'une enquête aux termes de la Loi sur la concurrence sur les taux d'intérêt pratiqués sur les cartes de crédit. La Loi sur la concurrence interdit toute entente sur toute une série de choses: taux d'intérêt, services, etc. Or, je suis convaincu qu'aucune banque ne pousserait la stupidité

[Texte]

interest rates or whatever. Suits under the old Combines Investigation Act seldom involved an express written agreement; they involved investigations into behaviour and whether there were indications of oligopolistic behaviour or collusion or whatever. In some cases it might have been on a basis of conversation. In some cases, oligopolistic behaviour can occur in the marketplace when there is concentration of ownership or concentration of market share.

You indicated in your opening statement that you have established a task force—your special unit, I believe you call it. There is no evidence so far of a specific violation. Nevertheless, I have talked with some professors of economics regarding what one observes when one sees oligopolistic behaviour. Typically it happens when there is a limited number of large players in a market, price leadership on the way up and the others follow. In other words, whenever a price moves up, the other players follow and establish the price. You indicated that you had some difficulty judging, when things arrived at the same price, whether it was oligopolistic behaviour or a perfect market, because in a perfect market everyone would also have the same price.

One factor that would seem to be relevant of course is the rate of return, or the profit, because if there is a perfect market and there is a history of intense competition, one expects to see a fairly stable profit margin. In fact in 1987 profit margins in banks, as indicated on page 46 of Dr. Thomas's report, jumped some 35% from the level of profits that Canadian consumers had experienced in the last 10 years and indeed reached the highest level ever recorded. Yesterday Mr. Mackenzie indicated in his testimony that he began having discussions with the banks in March or April about the likelihood of having to post significant reserves for foreign loan losses in October. Somewhat by coincidence—certainly there is no direct link—we started to see massive increases in service charges; and indeed the interest rate spread, which is shown on page 47 of Dr. Thomas's report, also reached an all-time high in 1987.

So we have the empirical evidence that there was a massive quantum jump in the level of profitability of the banks, there was a massive jump in the rate of service fees, there was a significant jump in the level of interest rate charges. There does not appear to be any significant competition. Now, when I talked with professors of economics in this area of oligopoly, they argued that these things demonstrate a pretty strong indication that there is oligopolistic behaviour. It does not demonstrate that there is an agreement, merely that because there are five or six big players in the marketplace they find it mutually advantageous to follow each other up, particularly when they have these foreign loan losses.

[Traduction]

jusqu'à signer avec une autre banque une entente explicite, ou même expresse, limitant les frais de service, les taux d'intérêt ou quoi encore. Les poursuites intentées aux termes de l'ancienne loi relative aux enquêtes sur les coalitions se fondaient rarement sur une entente écrite expresse; elles se fondaient plutôt sur des comportements et sur la question de savoir s'il y avait eu comportement oligopolistique, collusion, etc. Dans certains cas, l'infraction reprochée pouvait tenir à une conversation. Dans certains cas, il peut y avoir comportement oligopolistique sur le marché lorsqu'il y a concentration de la propriété ou concentration des parts du marché.

Vous avez dit, dans votre exposé liminaire, que vous aviez créé un groupe de travail, une unité spéciale comme vous l'avez appelée. Il n'existe pour l'instant aucune preuve d'infraction précise. Néanmoins, j'ai demandé à certains professeurs d'économie quelles sont les manifestations d'un comportement oligopolistique. Typiquement, lorsqu'il y a un nombre limité d'acteurs sur un marché, une entreprise prend l'initiative d'augmenter les prix et les autres lui emboîtent le pas. Autrement dit, quand une entreprise augmente ses prix les autres fixent les leurs au même niveau. Vous avez dit que vous avez du mal à juger, quand tous les services sont facturés au même prix, s'il s'agit d'un comportement oligopolistique ou d'un marché parfait puisque, sur ce dernier, tous les intervenants fixeraient le même prix.

Cependant, un facteur m'apparaît pertinent, à savoir le taux de rendement, ou le profit, parce que, sur un marché parfait où la concurrence a toujours été féroce, on s'attend à ce que la marge bénéficiaire demeure relativement stable. Or, en 1987, les marges bénéficiaires des banques, telles que données à la page 46 du rapport du Dr Thomas, ont fait un saut de 35 p. 100 par rapport au niveau de profit que connaissaient les consommateurs canadiens depuis dix ans et ont même atteint le plus haut niveau jamais enregistré. Hier, M. Mackenzie nous a dit qu'il avait engagé des discussions avec les banques au mois de mars ou d'avril sur la possibilité qu'elles aient à constituer, au mois d'octobre, des réserves considérables pour pertes sur prêts consentis à des étrangers. Par pure coincidence—il n'y a certainement pas de lien direct—nous avons constaté dès ce moment des augmentations très marquées des frais de service et l'écart des taux d'intérêt, donné à la page 47 du rapport du Dr Thomas, a atteint, en 1987, un sommet inégalé jusque là.

Nous avons donc la preuve empirique d'un bond faramineux des profits des banques, d'un saut important des frais de service et d'une majoration importante des frais d'intérêt. Il ne semble pas exister de vraie concurrence. En outre, quand j'ai consulté des professeurs d'économie sur cette question, ils ont soutenu que ces indicateurs témoignent de façon assez convaincante de l'existence d'un comportement oligopolistique. Ces indicateurs ne prouvent pas qu'il y a entente mais plutôt que les cinq ou six grands acteurs sur le marché jugent qu'il est mutuellement avantageux pour eux de s'aligner sur une hausse, particulièrement à une époque où ils ont tous des pertes sur prêts à l'étranger.

[Text]

[Translation]

• 1140

Now, I want to know in particular what your department is doing to have a look at the rate of profit, and whether you feel that this is a reliable indicator, or at least a useful indicator, as to whether it is oligopolistic behaviour. I am willing to suggest that we call professors of economics in as witnesses to describe what is an oligopoly, how you identify it when there is not a written agreement like OPEC. But how do we get at this under the Competition Act when there is no formal written agreement but they operate as if they are a combine?

**Mr. Andre:** We do not. If the structure of an industry or segment is such that one can get behaviour that appears oligopolistic as a result of the structure—there may be no conversations whatsoever, no wink-wink, nudges or anything else between partners, but the structure is such as to cause it to look like it is oligopolistic—there is nothing in the Competition Act. What the Competition Act does is deal with agreements. If there is any agreement, written or in any other way, then it is clearly in contravention of the act. In fact, it is a criminal offence.

But on the broader question—can industries behave in an oligopolistic fashion and still be compliant with the Competition Act—yes, generally speaking they can.

**Mr. McCrossan:** If that is the case, is there an argument, then, for rate regulation? Because typically in cases where there are monopolies or oligopolies, such as in the CRTC or the CTC, where there is competition but limited competition, we have established a public forum to review these things.

If I could just expand for a second, when the Superintendent of Financial Institutions was here for estimates we asked why there were no dividend cuts when they wrote off these large foreign loans. I am paraphrasing, but I can quote exactly out of the record if need be—I am quoting exactly: “Dividends tend to be a fixed item, not a variable, and this happens to be a pattern of our capital markets”. They continued by saying that it was in effect necessary for dividends to be fixed because the banks are continually going into the market to raise capital to expand their deposit-bearing base.

If it is the case that all the profits go to the shareholders but it is inconceivable that dividends would be cut because they cannot discourage people from investing in the banks to expand their capital base, then surely we have a situation where some sort of regulation has at least to be considered when there appears to be reasonably clear empirical evidence of oligopolistic behaviour.

J'aimerais savoir plus particulièrement si votre ministère examine ces taux de croissance des profits et s'ils estiment que ce sont des indicateurs fiables, ou du moins utiles, pour juger de l'existence d'un comportement oligopolistique. Je suis prêt à proposer que nous invitions à comparaître des professeurs d'économie qui viendraient décrire ce qui constitue un oligopole et comment on fait pour en constater l'existence en l'absence d'une entente écrite comme celle qui lie les pays membres de l'OPEP. Quelle action pouvons-nous prendre aux termes de la Loi sur la concurrence lorsqu'il n'existe aucune entente écrite formelle mais que les institutions se comportent comme s'il y avait coalition?

**M. Andre:** Nous ne le faisons pas. La Loi sur la concurrence ne nous habilite pas à intervenir si un comportement oligopolistique est attribuable à la structure d'une industrie ou d'un segment de l'industrie et non pas à des conversations ou à des clins d'oeil, par exemple, entre les partenaires. La Loi sur la concurrence entre en jeu quand il y a entente. S'il existe une entente, écrite ou autre, c'est manifestement contraire à la loi. De fait, c'est une infraction criminelle.

Pour ce qui est de savoir si les industries qui se comportent de façon oligopolistique peuvent néanmoins se conformer à la Loi sur la concurrence, oui, de façon générale, elles le peuvent.

**M. McCrossan:** Si c'est le cas, pourrait-on alors justifier la réglementation des tarifs? En fait, en règle générale, dans les secteurs où existent des monopoles ou des oligopoles, où la concurrence joue mais de façon restreinte, nous avons créé des organismes publics, comme le CRTC ou la CCT, qui sont chargés d'examiner les tarifs.

Par ailleurs, quand le surintendant des institutions financières a comparu devant le Comité dans le cadre de l'examen du budget, nous lui avons demandé pourquoi les banques n'avaient pas réduit leurs dividendes quand elles ont dû radier leurs importants prêts à l'étranger. J'ai recours à la paraphrase mais je pourrais vous citer exactement l'extrait du compte rendu—et je cite exactement: «les dividendes ont tendance à être fixes et à ne pas fluctuer. Il semble que cela soit la façon dont opèrent les marchés financiers». Plus loin on nous dit qu'il était en fait nécessaire que les dividendes soient fixes parce que les banques font sans cesse appel au marché pour lever des capitaux afin d'élargir l'assise de leurs opérations de dépôt.

S'il est vrai que tous les profits sont versés aux actionnaires mais qu'il est en même temps inconcevable que les dividendes soient réduits parce que les banques veulent attirer les investisseurs afin d'élargir leur assise en capital, alors il me semble nécessaire d'envisager l'adoption de règlements lorsqu'il est raisonnable de croire, d'après les preuves empiriques, qu'il y a un comportement oligopolistique.

[Texte]

If the only thing that is illegal is making a written agreement, or making a verbal agreement—it is, as you said, the old wink-wink, nudge-nudge, “Know what I mean?”—if that is the basis on which things are done and that is not illegal, then do we not have to have somebody saying—

**The Chairman:** That is illegal, though. Wink-wink, nudge-nudge is illegal.

**Mr. McCrossan:** But I think it was suggested that it is not.

**Mr. Andre:** No, that is illegal. I was not suggesting it is not illegal.

**The Chairman:** It is illegal.

**Mr. Andre:** First, it is your view that this situation respecting service charges and the way in which they have become a part of the system and have grown and so on is evidence of oligopolistic behaviour. I am not sure that is proven.

**Mr. McCrossan:** No. That was not my contention. I can accept unbundling, where you shift from the interest rate spread to the service charges; but when you see both sides moving up simultaneously and taking very large leaps, and nobody apparently offering competition in the marketplace—

• 1145

**Mr. Andre:** Well, I am not sure about that either. The number of financial institutions and the type and the variety, the growth of the trust companies, caisses-populaires, co-ops, and so on... we are concentrating on the banks here, but I think “banks” is almost—forgive me—a generic expression here for—

**The Chairman:** We are treating it that way in this committee.

**Mr. Andre:** That is right. In that context, I do not know what one can reach the conclusions that I admitted you have not reached firmly but say are a possibility.

The question is what is the solution—regulation, or to do what we can to improve the competitiveness of the marketplace? I prefer the latter.

**Mr. McCrossan:** So do I.

**Mr. Andre:** Part of this exercise, and part of what I have been trying to do through the department, is to work in that area, starting on the basis that we need more and better information for customers, consumers. That is a very important discipline of competition: opening up opportunities for people to alter their patterns and to reward them by doing business with those financial institutions, those banks, that give the best price, best service, and so on.

[Traduction]

S'il n'y a que les ententes écrites ou les ententes orales qui soient illégales, alors c'est comme vous dites le bon vieux jeu des clins d'oeil, du «vous voyez où je veux en venir»? Si c'est la façon dont se font les choses et que ce n'est pas illégal, ne faut-il pas que quelqu'un puisse dire...?

**Le président:** Mais c'est illégal. Le jeu des clins d'oeil est illégal.

**M. McCrossan:** Mais il me semble qu'on nous a donné à croire que ce ne l'est pas.

**M. Andre:** Non, c'est illégal. Je n'ai pas voulu dire que ce n'était pas illégal.

**Le président:** C'est illégal.

**M. Andre:** D'abord, vous avez conclu que les pratiques à l'égard des frais de service qui font maintenant partie intégrante du système de façon de plus en plus généralisée constituent la preuve d'un comportement oligopolistique. Je ne suis pas convaincu que la preuve en soit faite.

**M. McCrossan:** Non. Ce n'est pas ce que je prétends. Je suis prêt à accepter la facturation séparée des services et que la concurrence se fasse au niveau des taux d'intérêt plutôt que des frais de service; mais quand nous constatons que l'écart entre les taux d'intérêt et les frais de service augmente simultanément et par bonds et que personne ne semble offrir des services concurrentiels sur le marché...

**M. Andre:** Eh bien je n'en suis pas certain non plus. Le nombre et la diversité des institutions financières, l'importance croissante des sociétés de fiducie, des caisses populaires, des coopératives de crédit et ainsi de suite... nous parlons ici surtout des banques, mais je pense que le mot «banque» est presque devenu un terme générique pour...

**Le président:** C'est ainsi que nous l'utilisons dans ce Comité.

**M. Andre:** C'est juste. Dans ce contexte, je ne sais pas si l'on peut tirer les conclusions que vous n'avez pas encore faites vôtres, comme j'en ai convenu, mais que vous envisagez.

La question est de savoir si la solution est dans la réglementation, ou dans l'amélioration du jeu de la concurrence? Je préfère la deuxième solution.

**M. McCrossan:** Moi aussi.

**M. Andre:** Cette étude est ce que j'ai essayé de faire au ministère, c'est en partie d'améliorer la situation sur le marché en partant de la nécessité de mieux informer le consommateur. C'est une des principales règles de la concurrence: donner aux gens la possibilité de changer leurs habitudes et les récompenser de faire affaire avec certaines institutions financières, certaines banques, en leur donnant le meilleur service au meilleur prix.

*[Text]*

If necessary, I am prepared to look at amendments to legislation to make it more competitive. I hope we do not have to do that. But if necessary, we will do that. Regulation would be a last resort for me, because at the end of the day you have to have some guru making decisions. There is just no evidence that it works very well.

**Mr. McCrossan:** I agree with you it is only a last resort. But I wonder whether you might expand your investigation through the special unit you have not only into examining whether there are actual breaches of the Competition Act right now, but indeed into talking with experts such as Professor John Chant, at Simon Fraser University—and there is another professor, actually at the RMC in Kingston—who specialize in this type of thing. I wonder whether they should not be consulted on whether there are sufficient indications of oligopolistic behavior that we may have a problem that is not a legal one but that is a very real one for the efficient functioning of the marketplace.

**Mr. Andre:** The director of investigation and research does deploy in many, many instances a lot of consultants and outside advisers. I do not know in this case whether he has talked to the two people, but I will certainly bring that to his attention. I think it is a good idea.

**The Chairman:** Mr. Minister, where do you see the superintendent fitting into this? Would you think it would be a reasonable recommendation for us to use him as the agency of the government and have him set up an ombudsman type of branch in his department, in view of the fact that he is dealing all the time with the chief executive officers of the banks?

**Mr. Andre:** I do not have any strong views on that one way or another. On the one hand it would appear from testimony and so on that this kind of enforcement side and the consumer interest side of that operation are a little weak. On the other hand, I instinctively, viscerally, suspect solutions that say we will hire another official, give him or her an impressive-sounding name, and the problem will be solved. So it is the classic dilemma. I guess I do not know, Mr. Chairman.

**The Chairman:** You say your department has overall responsibility for consumer protection.

**Mr. Andre:** Yes.

**The Chairman:** But having done that, what do you do when you have overall responsibility for consumer protection? Suppose we rewrite the regulations and rewrite the act and you continue to have overall responsibility. What do you do next? Do you make an inspection of a bank office and find they do not bother posting whatever notice we might require, or do not bother treating their customers the way we might have thought should be appropriate in terms of our report or

*[Translation]*

Si nécessaire, je suis prêt à envisager des modifications à la loi pour améliorer la concurrence. J'espère que ce ne sera pas nécessaire. Mais s'il le faut, nous le ferons. Quant à moi, j'estime que la réglementation devrait être le dernier recours, car en fin de compte, c'est toujours un gourou qui prend les décisions. Et il n'est pas prouvé que cela donne de bons résultats.

**M. McCrossan:** Je suis d'accord avec vous qu'il ne doit s'agir que d'un dernier recours. Mais je me demandais si le rôle de l'unité spéciale que vous avez créée au ministère ne pourrait être élargi au-delà de la simple enquête sur d'éventuelles infractions à la Loi sur la concurrence, et permettre la consultation avec des experts comme le professeur John Chant, de l'Université Simon Fraser—et il y a un autre professeur qui est actuellement au Collège militaire de Kingston—qui est un spécialiste. Je me demande s'il ne conviendrait pas de les consulter pour savoir si les signes de comportement oligopolistique sont en nombre suffisant pour laisser supposer l'existence d'un problème qui, s'il n'est pas d'ordre juridique, est pourtant très réel du point de vue de l'efficacité du marché.

**M. Andre:** Le directeur des enquêtes et des recherches fait très souvent appel à des experts et à des conseillers de l'extérieur. Je ne sais pas si en l'occurrence il a parlé à ces deux personnes, mais je vais certainement les signaler à son attention. Je pense que c'est une bonne idée.

**Le président:** Monsieur le ministre, quel est selon vous le rôle du surintendant dans tout cela? Pensez-vous qu'il serait raisonnable que nous recommandions qu'il fasse office d'agence du gouvernement et qu'il mette sur pied au sein de son bureau une sorte de service de défense des intérêts des consommateurs, puisqu'il est en rapport constant avec les présidents directeurs généraux des banques?

**M. Andre:** Je n'ai pas vraiment d'avis là-dessus. D'une part, d'après les témoignages recueillis, il semble qu'il y ait une certaine faiblesse du côté de l'application de la loi et de la défense des intérêts des consommateurs. D'autre part, je suis instinctivement, viscéralement méfiant devant les solutions qui consistent à embaucher un fonctionnaire et à lui donner un titre ronflant. C'est le dilemme classique. Je n'ai pas la réponse, monsieur le président.

**Le président:** Vous dites que c'est à votre ministère qu'incombe la responsabilité générale de la protection du consommateur.

**M. Andre:** Oui.

**Le président:** Mais cela dit, que faites-vous de cette responsabilité générale? Supposez que nous refondions les règlements et la loi et que vous continuiez d'avoir cette responsabilité générale: qu'en ferez-vous? Allez-vous en inspection dans les banques pour voir si elles affichent bien les avis requis, ou si elles traitent leurs clients selon les recommandations de notre rapport ou les désirs du gouvernement? Et si ce n'est pas le cas, que fait votre ministère? Se contente-t-il de prendre note?

[Texte]

the view of the government? What does your ministry do? Does it say well, that is interesting?

[Traduction]

• 1150

**Mr. Andre:** No. The situation we are dealing with is a relatively new phenomenon. I am not prepared to admit or acknowledge now it is something that is going to be with us permanently. It is a new phenomenon. It has irritated a lot of customers. There is prima facie evidence at least that it is not really up to the standards we expect in terms of customers purchasing services. Perhaps there are even violations, if not specifically, at least in the spirit of what was intended in the Bank Act, and that needs to be dealt with. But I envision it as perhaps something that is dealt with in a period of time, and then it is done.

**The Chairman:** Last year we dealt with credit cards and credit card interest, and you have been dealing with the various provincial Ministers. We still have a situation where some banks who run Visa accounts are charging interest on the account from the day of purchase. Even though a person has paid 99% of their account, they charge it on the whole ruddy thing. Except for the Toronto Dominion Bank, I think all of the banks operate that way. There seem to be different methods of notifying people, and so on. Is there anything you envisage the Government of Canada can do to correct that?

**Mr. Andre:** We have just issued this discussion paper resulting from our last federal-provincial meeting.

**The Chairman:** I know that.

**Mr. Andre:** Will this lead to action on the part of the government to help correct the problems? Perhaps. That is the intent. We are trying to see what action would be most appropriate.

**Mrs. Collins:** Constituents complain to me about the lack of services by the banks to the handicapped, and the difficulties handicapped persons have in accessing bank services. In the context of this inquiry, I was just thinking about the posting of notices. What about the visually impaired? I do not mean necessarily totally blind persons, but many elderly people have some visual impairment. I am not aware of any provisions the banks make for that, either by having the notices available in larger print or in Braille. Are you aware of any banks that provide that service? If not, do you think we should make some requirements for that?

**Mr. Andre:** I do not know. It is a bigger problem than that. Not too many months ago there was a survey showing that some horribly high percentage of the population is illiterate, in which case there are no signs you can post or pamphlets you can give out that are going to look after that.

I think in terms of the handicapped—either in terms of mobility or vision—they are probably a much smaller

**M. Andre:** Non. La situation actuelle est un phénomène relativement récent. Je ne suis pas prêt à l'accepter comme une chose permanente. C'est un phénomène récent. Il a irrité beaucoup de consommateurs. Il semble, à première vue, que les services offerts par les banques à leurs clients ne répondent pas vraiment à nos attentes. Il y a peut-être même des infractions, sinon à la lettre, du moins à l'esprit dans la Loi sur les banques, et il va falloir faire quelque chose. Mais je considère que le problème est temporaire et qu'il va être réglé.

**Le président:** L'an dernier, nous avons examiné la question des cartes de crédit et de l'intérêt qu'elles comportaient, et vous avez été en rapport avec les divers ministres provinciaux. Certaines banques qui offrent la carte VISA continuent aujourd'hui encore de calculer l'intérêt à partir de la date de transaction. Même si le client a réglé 99 p. 100 du compte, il doit payer des intérêts sur la somme globale. Mis à part la Toronto Dominion, je crois que toutes les autres banques pratiquent cette politique. Les méthodes d'information semblent varier, et ainsi de suite. Que pourrait faire le gouvernement du Canada, à votre avis, pour y remédier?

**M. Andre:** Nous venons juste de publier un document de travail à la suite de la dernière rencontre fédérale-provinciale.

**Le président:** Je suis au courant.

**M. Andre:** Cela poussera-t-il le gouvernement à prendre des mesures correctives? Peut-être. C'est le but. Nous essayons de voir ce qui conviendrait le mieux.

**Mme Collins:** Les électeurs de ma circonscription se sont plaints de la qualité des services offerts par les banques aux handicapés, et des difficultés d'accès qu'éprouvent ceux-ci. À propos de l'affichage des avis, a-t-on pensé aux malvoyants? Je ne veux pas parler nécessairement des aveugles, mais de bien des personnes âgées qui ont la vue faible. Que je sache, les banques n'ont pas prévu de faire imprimer les avis en grosses lettres ou en braille. Savez-vous si certaines banques offrent ce service? Dans le cas contraire, pensez-vous que nous devrions l'exiger?

**M. Andre:** Je ne sais pas. Le problème va plus loin. Il y a quelques mois à peine, une enquête montrait qu'un pourcentage terriblement élevé de la population est illettré. Dans ce cas, aucune affiche ni aucun dépliant ne résoudra le problème.

Les handicapés, moteurs ou visuels, sont probablement beaucoup moins nombreux que les illettrés, à en croire

[Text]

percentage of the population than those who are illiterate, according to that survey. How do you deal with that? I do not know.

**Mrs. Collins:** In most new public buildings now we have Braille on the elevators. There are handicapped parking spaces. I would just think it is something the banks should take into greater consideration in provision of services.

**Mr. Andre:** Oh, sure. No question about it. I am not arguing against that.

**Mrs. Collins:** If a person is severely visually impaired, how can they receive notice of changes in bank services? The notices I have seen tend to be in awfully small print. I have a problem reading them.

**Mr. Andre:** I do not know, Mary. There is no question that the Bank Act and all the things we are talking about are really designed for that portion of the population who can read. If they cannot read by virtue of being blind or not knowing how to read, how do we deal with them? I do not know.

• 1155

**Mr. Rodriguez:** I am reading your statement again, and I had underlined some things the first time I read it. One of the things I have to go back to again is the consumer in this whole jungle of dealing with financial institutions. For example, you say that charging 50¢ for a service for which there was previously no charge is not a change in the fee, but in fact the introduction of a new fee. The banks would have us believe that their opinion—we had that from the Superintendent of Financial Institutions, it is his opinion—is that it is not a new fee, but a change in the fee. Statements to convince us that a rise from zero to a level of 50¢ is only an increase and not a new service, as some institutions are doing, could mislead consumers, to say the least. Now, here is the Minister saying this. Here is the Superintendent of Financial Institutions saying this. Here is the little consumer out there. Where does he get justice in this system? We do not allow class action suits—

**Mrs. Collins:** Not yet.

**Mr. Rodriguez:** Not yet, but we do not. So what does the little consumer do when he has to deal with this monolith that is nickel and diming him?

**Mr. Andre:** On the specific question you raised, common sense says that going from zero to 50¢ is introducing a new fee for which there was previously no fee. But legally that might be the situation. But I am merely expressing my opinion that, if that is the legal situation, that is ridiculous because it does not make common sense.

**Mr. Rodriguez:** My last question has to do with these new ATMs. Now, within your department, I understand—

[Translation]

cette enquête. Comment résoudre ce problème? Je ne sais pas.

**Mme Collins:** Dans la plupart des nouveaux édifices publics, les panneaux des ascenseurs sont en braille. Il y a des places de stationnement réservées aux handicapés. Il me semble simplement que les banques devraient faire un plus gros effort de service.

**M. Andre:** Certainement. Cela ne fait aucun doute. Je ne dis certainement pas le contraire.

**Mme Collins:** Comment une personne qui a un handicap visuel grave peut-elle être informée de changement dans les frais de services bancaires? Les avis que j'ai vus sont imprimés en toutes petites lettres. J'ai moi-même de la difficulté à les lire.

**M. Andre:** Je ne sais pas, Mary. Il est certain que la Loi sur les banques, et toutes les dispositions dont nous avons parlé ici visent cette partie de la population qui sait lire. Que faire de tous ceux qui ne peuvent pas lire soit parce qu'ils sont aveugles, ou parce qu'ils n'ont pas appris? Je ne sais pas.

**M. Rodriguez:** Je relis votre déclaration et je reviens à certaines parties que j'avais soulignées à la première lecture. Il y a notamment la question du consommateur dans cette jungle que constituent les institutions financières. Par exemple, vous dites que si une banque prélève 50c. pour un service qu'elle offrait jusque là gratuitement, ce n'est pas une modification des frais, mais bien l'introduction de nouveaux frais. Les banques voudraient nous faire croire—et c'est également l'opinion du surintendant des institutions financières—que ce n'est pas l'introduction d'un élément nouveau, mais bien la modification des frais. Le moins que l'on puisse dire c'est que le consommateur risque d'être confus en entendant les déclarations selon lesquelles le passage de 0 à 50c. n'est qu'une augmentation, et non pas l'introduction de frais. Maintenant le ministre dit une chose et le surintendant des institutions financières en dit une autre. Et au milieu de tout cela il y a le pauvre consommateur. Où est la justice dans ce système. Nous ne permettons pas les recours collectifs. . .

**Mme Collins:** Pour l'instant.

**M. Rodriguez:** Pour l'instant, mais tout de même. Que peut faire le petit client devant ce géant qui le consomme à petit feu?

**M. Andre:** Sur la question précise que vous avez soulevée, le bon sens nous dit que passer de 0 à 50c., c'est introduire des frais là où il n'y en avait pas. Mais juridiquement, c'est peut-être différent. Je ne fais qu'exprimer mon opinion personnelle, et si d'après la loi ce n'est qu'une augmentation, eh bien la loi est ridicule.

**M. Rodriguez:** Ma dernière question concerne les nouveaux guichets automatiques. Dites-le moi si je fais

[Texte]

and you can correct me if I do not get it right—there is a law that prohibits the banking of personal information about Canadian consumers or Canadians in foreign countries. For example, Sears operates in the United States and in Canada. When they put personal information into their computer banks in Georgia or wherever their computer banks are located, are they allowed under Canadian law to bank personal information—very personal information when you do a credit check—on foreign soil?

**Mr. Andre:** I do not know, John. I would have to look into that. If it were prevented from doing so, I presume it would be under the Privacy Act.

**Mr. Rodriguez:** Could you check that?

**Mr. Andre:** Sure.

**Mr. Rodriguez:** The use of the INTERAC machine then raises that question.

**The Chairman:** Mr. Minister, I want to thank you for your appearance.

This meeting is adjourned.

[Traduction]

erreur, mais il me semble qu'une loi interdit le stockage à l'étranger de renseignements personnels concernant des Canadiens. Par exemple, Sears a des magasins aux États-Unis et au Canada. Lorsque Sears envoie des renseignements personnels—très personnels dans le cas des vérifications de crédit—à son centre informatique en Georgie ou ailleurs, est-ce bien conforme à la loi canadienne?

**M. Andre:** Je l'ignore, John. Il faudra que je me renseigne. Si cela était interdit, je présume que ce serait aux termes de la Loi sur la protection des renseignements personnels.

**M. Rodriguez:** Pourriez-vous vérifier?

**M. Andre:** Certainement.

**M. Rodriguez:** La question se pose avec l'utilisation des machines INTERAC.

**Le président:** Monsieur le ministre, je vous remercie d'être venu.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 157

Fascicule n° 157

Tuesday, April 26, 1988

Le mardi 26 avril 1988

Chairman: Don Blenkarn

Président: Don Blenkarn



*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988 Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 26, 1988

(235)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 8:01 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Murray Dorin, Robert Layton, W. Paul McCrossan, Aideen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Tax Executives Institute, Inc.:* James Hutchison, Director, Taxes, IBM Canada Limited; Laurent M. Navratil, Director, Purchases and Trade, Hewitt. *From the Canadian Institute of Chartered Accountants:* Alan R. Wilson, C.A. (Price Waterhouse), Chairman, CICA Commodity Taxation Committee; Wayne Matheson, C.A. (Deloitte, Haskins & Sells), Member, Commodity Taxation Committee.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budget Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

The witnesses from the Tax Executives Institute, Inc. answered questions.

At 8:43 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 8:45 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Alan Wilson from the Canadian Institute of Chartered Accountants made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 9:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 26 AVRIL 1988

(235)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 01, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Murray Dorin, Robert Layton, W. Paul McCrossan, Aideen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: Du Tax Executives Institute, Inc.:* James Hutchison, directeur, Taxes, IBM Canada Limited; Laurent-M. Navratil, directeur, Achats et trafic, Hewitt. *De l'Institut canadien des comptables agréés:* Alan R. Wilson, c.a., (Price Waterhouse), président, Comité des impôts indirects de l'ICCA; Wayne Matheson, c.a., (Deloitte, Haskins & Sells), membre, Comité des impôts indirects de l'ICCA.

Conformément aux dispositions du paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution figurant dans les documents budgétaires du 10 février 1988. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule n° 143.*)

Les témoins du Tax Executives Institute, Inc. répondent aux questions.

À 20 h 43, le Comité suspend les travaux.

À 20 h 45, le Comité reprend les travaux.

Alan Wilson, de l'Institut canadien des comptables agréés, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et l'autre témoin répondent aux questions.

À 21 h 45, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, April 26, 1988

• 2000

**The Chairman:** We are commencing consideration of our order of reference pursuant to Standing Order 96.(2) in relation to the tax changes with respect to the manufacturers sales tax proposed in the budget of February 10. Our first witnesses are from the Tax Executives Institute, Inc.

**Mr. James Hutchison (Director, Tax Department, IBM Canada Limited and Member, Tax Executives Institute, Inc.):** Thank you, Mr. Chairman. I am Chairman of TEI Canadian Commodity Tax Committee. With me is Laurent Navratil, a member of that committee, from Hewitt Equipment in Montreal. Tom Kerester, our executive director, was also to have been with us. Unfortunately, his plane had to return to Washington with mechanical problems and it never did make it back into the air, so regrettably he is not with us.

For those who are not familiar with TEI, I would like to run briefly through what our organization is and what it comprises.

**The Chairman:** Why do we not get onto the problems?

**Mr. Hutchison:** I certainly can, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I think I have been one of your guest speakers, Jim—

**Mr. Hutchison:** Yes, you certainly have been.

**The Chairman:** —at a couple of functions and I think a number of our members are familiar with your organization, so if we could skip the preliminaries and get on with the issue, I think that would probably be the most efficient.

**Mr. Hutchison:** Okay, I will briefly run through the issues we identified in our brief. Although in principle we think the proposed interim measures will provide greater equity, we are fundamentally concerned about a number of pieces in it. The first concern would be the standard 25% uplift proposed in the base-broadening measure. Feedback generally from all our members is that this 25% is going to result in higher tax liabilities. We would suggest, therefore, that the amount of tax being generated may be higher than is totally neutral. We have asked in our recommendation that Finance should reconsider that amount.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 26 avril 1988

**Le président:** Le comité entreprend, en vertu du paragraphe 96.(2) du Règlement, son examen des modifications fiscales relatives à la taxe sur les ventes des fabricants proposées dans le budget du 10 février. Nos premiers témoins sont les représentants de Tax Executives Institute, Inc.

**M. James Hutchison (directeur, Taxes, IBM Canada Limitée et membre, Tax Executives Institute, Inc.):** Merci, monsieur le président. Je suis président du Comité canadien des taxes à la consommation du TEI. Je suis accompagné aujourd'hui de Laurent Navratil, membre de ce comité et représentant de Hewitt Equipment, de Montréal. Tom Kerester, notre directeur exécutif, devait se joindre à nous. Malheureusement, il n'est pas avec nous puisque son avion a dû retourner à Washington en raison de problèmes techniques, et le vol a été annulé par la suite.

Pour la gouverne de ceux qui ne connaissent pas le TEI, j'aimerais expliquer brièvement le mandat de notre organisation et sa composition.

**Le président:** Pourquoi ne passez-vous pas directement aux problèmes?

**M. Hutchison:** Je peux certainement le faire, monsieur le président.

**Le président:** Jim, j'ai été conférencier invité. . .

**M. Hutchison:** Oui, c'est très vrai.

**Le président:** . . . lors de plusieurs de vos réunions, et je crois qu'un certain nombre de députés connaissent aussi votre organisation. Nous pourrions donc passer directement à l'ordre du jour, ce qui serait sans doute plus productif.

**M. Hutchison:** D'accord; je vais faire un bref survol des questions dont nous traitons dans notre mémoire. De façon générale, nous considérons que les mesures provisoires proposées assureront une plus grande équité, nous avons de sérieuses réserves quant à certaines des propositions. La première mesure qui nous préoccupe et qui s'inscrit dans le cadre des propositions visant à élargir l'assiette de la taxe est le rajustement forfaitaire de 25 p. 100. Nos membres croient généralement que ce rajustement de 25 p. 100 entraînera un alourdissement des obligations fiscales. Par conséquent, nous sommes d'avis que les recettes générées par cette taxe risquent d'être plus élevées qu'elles ne le seraient si la mesure était réellement neutre. Dans nos recommandations, nous avons donc demandé au ministère des Finances de réexaminer ce montant.

[Texte]

In particular, the so-called industrial goods—goods sold for business use—very often have a much lower manufacturing marketing distribution expense than consumer goods. The result of this, and the 25% uplift, is that business inputs are going to be taxed more heavily and Canadian costs of doing business will increase as a result.

Within that, if you look at goods marketed under sell-and-install contract, those where producers can currently deduct the full value of installation expense from the selling price and arrive at the basis for tax. Under the new proposal, it is intended that they would only be allowed to deduct the cost of installation, and indeed the profit element would then be subject to the 25% mark-up.

• 2005

**The Chairman:** Will you go over it slowly? You lost me on that one. Presumably the cost of installation includes the profit to the installer.

**Mr. Hutchison:** In today's rules per ET 205, the installer of goods is allowed to deduct the full value of the installation—cost plus profit. In the interim proposal profit will not be allowed to be deducted and the installer will only be permitted to deduct the cost of installation.

**The Chairman:** How do you do that? If I hire somebody to put something into my plant, and I pay him \$1,000, I do not know what his costs are. There might not be any cost. Perhaps he has a son working for free. I do not know.

**Mr. Hutchison:** Presumably he can identify his costs.

**The Chairman:** How would he ever do that?

**Mr. McCrossan:** Is there an indication whether it is marginal cost or average cost?

**Mr. Hutchison:** No, it is the full cost of installation.

**The Chairman:** Where do you pull that one off? Where in the paper is that set out?

**Mr. Hutchison:** It is in the technical notes, Mr. Chairman.

**The Chairman:** On which page in the technical notes? I want to know where this cost is.

**Mr. Hutchison:** On page 10 under deductible marketing and distribution costs, in the second paragraph says that legislation will authorize deduction for costs reasonably attributable. It lists types of costs, and included the installation costs and customer relation—

[Traduction]

Plus particulièrement, les biens dits de consommation commerciale—les biens vendus aux entreprises—comportent très souvent des frais de fabrication, de commercialisation et de distribution moins élevés que les biens de consommation personnelle. Ce rajustement forfaitaire de 25 p. 100 entraînera donc une taxation plus lourde des intrants des entreprises, et les coûts canadiens augmenteront en conséquence.

Dans la même veine, les producteurs peuvent actuellement déduire la pleine valeur des frais d'installation des marchandises qu'ils vendent au terme de contrats de vente—installation de leur prix de vente pour déterminer le montant assujéti à la taxe. La nouvelle mesure proposée leur permettrait de déduire uniquement les frais d'installation de sorte que leurs profits seraient alors assujétis au rajustement forfaitaire de 25 p. 100.

**Le président:** Pouvez-vous m'expliquer cela, lentement? Je n'arrive pas à suivre votre raisonnement. Les frais d'installation sont censés inclure les profits de l'installateur.

**M. Hutchison:** À l'heure actuelle, au terme de l'ET 205, les vendeurs qui assument les frais d'installation peuvent déduire le plein montant de ces frais, soit leur coût majoré d'un certain bénéfice. Or, au terme de la mesure provisoire proposée, le bénéfice ne pourra plus être déduit; le vendeur ne pourra déduire que ses frais d'installation.

**Le président:** Comment peut-il faire cela? Si j'embauche quelqu'un pour qu'il installe du matériel dans mon usine et que je lui verse 1,000\$, je ne suis pas en mesure de savoir quels sont ses coûts. Ils sont peut-être nuls. Il fait peut-être travailler son fils sans le rémunérer. Je n'en sais rien.

**M. Hutchison:** On peut supposer qu'il est en mesure de déterminer quels sont ses coûts.

**Le président:** Mais comment peut-il le faire?

**M. McCrossan:** Est-on en mesure de savoir s'il s'agit des coûts marginaux ou des coûts moyens?

**M. Hutchison:** Non, il s'agit du plein montant des frais d'installation.

**Le président:** Où êtes-vous allé chercher cela? Où se trouve cette proposition dans le document?

**M. Hutchison:** Cela se trouve dans les notes techniques, monsieur le président.

**Le président:** À quelle page dans les notes techniques? Je veux savoir où il est question des coûts.

**M. Hutchison:** Si vous voulez bien vous reporter à la page 11, sous la rubrique «frais de commercialisation et de distribution déductibles», vous trouverez dans le deuxième paragraphe ce qui suit: La législation autorisera la déduction des frais raisonnablement attribuables. . . ». Il y a par la suite une énumération des genres de frais

[Text]

**The Chairman:** Surely to goodness installation costs include the profit earned by the installer. It may not include the profit attributed to the activity if the installer happens to be the taxpayer, but surely it includes the profit paid by the taxpayer to the installer; in other words, the total price to the installer.

**Mr. Hutchison:** No.

**The Chairman:** Why would you take a different view? On what basis would you ever consider it being different?

**Mr. Hutchison:** In discussions with the Department of Finance and in their technical notes, it is quite clear that profit is not deductible on any activity. Marketing and distribution costs—

**The Chairman:** How do they determine the profit on an activity?

**Mr. Hutchison:** They will determine or have the taxpayer determine the cost of the activity and any underlying profit will remain in the—

**The Chairman:** Surely to goodness the cost to the taxpayer is what the taxpayer paid to whoever installs something. Surely it is not the obligation of the taxpayer to go to his contractor, beat him up and tell him he made too much profit on this deal, or that this is the profit made on the deal and therefore he cannot deduct it. Where did you get that idea? Where did that come from, off the wall?

**Mr. Hutchison:** It is in the technical notes, sir.

**The Chairman:** I do not agree with you. Financing charges and profits will not be deducted. Anybody who wrote technical notes like that ought to be strung up by those things that hang between his legs.

**Mr. Hutchison:** Our view obviously coincides with yours. We feel profit should be fully deductible.

**The Chairman:** That has to be something from the Department of Finance.

**Mr. Hutchison:** Administration was another potential concern. We have not yet seen the administrative rules. Finance has yet to publish them. With the levels of allocations one could get into, we are very much interested in keeping it as simple as we possibly can, particularly bearing in mind that these are interim measures. I would like to stress that we do not view these in any shape or form as a reason for delaying implementation of reform of sales tax. We think it is important the government recognizes that.

[Translation]

déductibles, y compris les frais d'installation et le coût des relations avec la clientèle. . .

**Le président:** Mais il est impensable que les frais d'installation n'incluent pas la marge bénéficiaire du vendeur. Il n'inclut peut-être pas les bénéfices attribués à l'activité si le vendeur se trouve être le contribuable, mais ils comprennent certainement les bénéfices compris dans le prix payé par le contribuable au vendeur; autrement dit, le prix total payé au vendeur qui assume les frais d'installation.

**M. Hutchison:** Non.

**Le président:** Pourquoi soutenez-vous le contraire? Pour quelle raison dites-vous que ce n'est pas le cas?

**M. Hutchison:** Nous sommes fondés à croire, compte tenu de nos discussions avec le ministère des Finances et des notes techniques que les bénéfices ne sont pas déductibles à l'égard de quelque activité que ce soit. Les frais de commercialisation et de distribution. . .

**Le président:** Comment peut-on déterminer quel est le bénéfice associé à une activité donnée?

**M. Hutchison:** Le ministère ou le contribuable devra déterminer le coût de l'activité, et les bénéfices associés demeureront. . .

**Le président:** Voyons, le coût pour le contribuable, c'est ce que le contribuable a payé à celui qui se charge de l'installation. Ce n'est certainement pas au contribuable d'aller malmenier son entrepreneur et lui faire comprendre qu'il a réalisé des bénéfices excessifs sur la transaction ni de lui dire quels bénéfices il a réalisés et lui interdire de les déduire. Où êtes-vous allé piger cette idée? L'avez-vous inventée de toutes pièces?

**M. Hutchison:** C'est ce que disent les notes techniques, monsieur.

**Le président:** Je ne suis pas d'accord avec vous. Le texte dit que les frais de financement et les bénéfices ne seront pas déductibles. Celui qui a rédigé ces notes techniques devrait être pendu haut et court.

**M. Hutchison:** Nous partageons manifestement votre avis. Nous estimons que les bénéfices devraient être déductibles intégralement.

**Le président:** Ce ne peut être qu'une idée du ministère des Finances.

**M. Hutchison:** Les mesures administratives nous préoccupent aussi. Nous n'avons toujours pas vu les règles administratives. Le ministère des Finances ne les a pas encore publiées. Étant donné la complexité que pourraient revêtir les règles d'attribution proportionnelle, nous souhaitons qu'elles soient aussi simples que possible, compte tenu particulièrement de ces mesures provisoires. Je tiens à souligner que ces mesures ne justifient pas à notre avis que la mise en oeuvre de la réforme de la taxe de vente soit retardée. Il nous apparaît important de bien faire comprendre cela au gouvernement.

[Texte]

[Traduction]

• 2010

**Mr. McCrossan:** Is it your view that you would have to produce a functional cost analysis in order to comply?

**Mr. Hutchison:** Yes.

**Mr. McCrossan:** A specific functional cost analysis?

**Mr. Hutchison:** Whether it would be a specific one or whether you could use your general financial and accounting records, we are not sure at this point. That will largely depend on how the administrative provisions are written. We would like to see them written such that most corporations can use their everyday financial records to do so.

**Mr. McCrossan:** How much lead time does a typical manufacturer need? I have designed functional cost systems for financial institutions, and I would say that the average time from start to finish is between a year and a year and a half. The interim system is over before I can get the figures to file.

What sort of impression do you have about the state of information in the marketplace? I cannot imagine every manufacturer out there having a sophisticated functional cost system to generate data for this.

**Mr. Hutchison:** It would be fair to say that most manufacturers have at least a broad analysis as to what is marketing and what is manufacturing, but there will be many costs that will fall in between—for example, the general administrative costs such as personnel, overhead, accounting itself. Clearly we cannot assess how much impact that is going to have until we see the rules from Finance. We are hoping that they will be fairly general, and that as many taxpayers as possible will be able to use their normal accounting records.

**Mr. McCrossan:** How much in advance of the implementation of the date would you estimate that manufacturers would need to see the rules in order to comply? Is three months enough notice? One month?

**Mr. Hutchison:** You would probably be looking at about six months.

**The Chairman:** The minister wants this to come in on November 1. You are saying six months.

**Mr. Hutchison:** I am looking to May at the latest.

**The Chairman:** So unless you had the legislation in final form by May 1, you would take the position that compliance would be very difficult for November 1.

**M. McCrossan:** Croyez-vous que, pour vous conformer aux nouvelles règles, il vous faudrait faire une analyse de coûts fonctionnels?

**M. Hutchison:** Oui.

**M. McCrossan:** Une analyse de coûts fonctionnels spécifique?

**M. Hutchison:** Nous ne savons pas pour l'instant si ce serait nécessairement une analyse distincte ou si nous pourrions utiliser nos livres comptables et financiers courants. Cela dépendra largement de la teneur des dispositions administratives. Nous voudrions que celles-ci soient rédigées de telle sorte que la plupart des sociétés puissent utiliser leurs registres financiers courants pour préparer cette analyse.

**M. McCrossan:** De quel délai aurait besoin un fabricant typique? J'ai conçu des systèmes d'analyse de coûts fonctionnels pour des établissements financiers et je dirais qu'il faut en moyenne compter 12 à 18 mois. Les mesures provisoires auront cessé de s'appliquer avant que je ne trouve les chiffres nécessaires à l'analyse.

D'après vous, les entreprises visées ont-elles facilement accès aux renseignements requis? J'imagine mal que chaque fabricant dispose déjà d'un système perfectionné d'analyse des coûts fonctionnels dont il aurait besoin pour obtenir les données nécessaires.

**M. Hutchison:** Il ne serait pas faux de dire que la plupart des fabricants sont à tout le moins en mesure de faire une analyse générale de leurs coûts de fabrication et de commercialisation, mais de nombreux postes de dépenses ne peuvent pas être pris en compte, par exemple les frais généraux d'administration comme les salaires, les frais fixes et les frais de la comptabilité elle-même. Nous ne pouvons certainement pas mesurer l'impact qu'auront ces mesures tant que nous n'aurons pas en main les règles édictées par le ministère des Finances. Nous espérons qu'elles seront assez générales et que le plus grand nombre de contribuables possible pourrait continuer d'utiliser leurs livres comptables courants.

**M. McCrossan:** À votre avis, quel délai devrait s'écouler entre la date d'entrée en vigueur des mesures et la remise des règles aux fabricants pour qu'ils soient en mesure de s'y conformer? Un avis de trois mois serait-il suffisant? D'un mois?

**M. Hutchison:** Il faudrait probablement prévoir un délai de six mois.

**Le président:** Le ministre veut que ces mesures entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre. Vous dites qu'il vous faudrait six mois.

**M. Hutchison:** Il nous faudrait obtenir les règles au plus tard en mai.

**Le président:** Ainsi, si vous n'avez pas en main le projet de loi dans sa forme définitive au plus tard le 1<sup>er</sup> mai, vous êtes d'avis que vous pourrez difficilement vous conformer aux règles à compter du 1<sup>er</sup> novembre.

[Text]

**Mr. Hutchison:** It may be.

**The Chairman:** What would be the last conceivable date that the industries could operate on a compliance basis, in terms of changing programs and so on, for November 1?

**Mr. Hutchison:** I cannot give a good answer to that because it will depend on what the regulations will be. I would hope we would see, even in draft form, a copy of those regulations sometime in May so we can assess what that impact will be.

**The Chairman:** So if you had drafts in May and legislation in June, could you comply for November 1?

**Mr. Hutchison:** Assuming relatively straightforward allocation processes, I think the average manufacturer could live with that.

**The Chairman:** What do you mean by "straightforward allocation processes"?

**Mr. Hutchison:** Levels of detail.

**The Chairman:** The problem with merchandising costs is that they are not invoice-specific. It is an activity done by the corporation to promote its name, its products, new products, and so on. You cannot attribute merchandising costs to specific bills of lading. Sales tax generally is invoice-specific. What would you think of a manufacturer's filing his monthly return based on shipping widgets where they had no merchandising costs?

• 2015

**Mr. Hutchison:** If he were allocating directly to each specific product then he would file his monthly returns accordingly.

**The Chairman:** Would your thought then be that the concept would be that the marketing and distribution costs would be allocated to each specific product in the line, and not generally allocated across the entire product mix on a percentage?

**Mr. Hutchison:** I think manufacturers should be given the choice of either. There will be situations where in fact it is equitable and perfectly acceptable to allocate them across the broad range. There will be other situations where it is more equitable for that particular manufacturer to allocate to a specific product.

**The Chairman:** You have had a number of discussions with the Department of Finance so far. Where have those discussions led you with respect to that problem?

**Mr. Hutchison:** We think they understand our concerns.

[Translation]

**M. Hutchison:** C'est fort possible.

**Le président:** Pour que les entreprises soient en mesure de conduire leurs opérations conformément aux règles, et modifier leurs programmes et leurs procédures, pour le 1<sup>er</sup> novembre, quelle est la date la plus tardive à laquelle elles doivent recevoir le texte définitif du projet de loi?

**M. Hutchison:** Je ne peux répondre adéquatement à cette question sans savoir quelle sera la teneur des règlements. J'espère que nous recevrons ne serait-ce qu'une ébauche des règlements au cours du mois de mai pour que nous puissions en mesurer l'impact.

**Le président:** Ainsi, si vous receviez l'ébauche en mai et le texte définitif de la loi au mois de juin, pourriez-vous vous y conformer pour le 1<sup>er</sup> novembre?

**M. Hutchison:** En supposant que les règles d'attribution proportionnelles seront assez simples, j'espère que le fabricant moyen sera en mesure de se conformer au règlement.

**Le président:** Qu'entendez-vous par «procédures d'attribution proportionnelles assez simples»?

**M. Hutchison:** Je pense au nombre de détails qui seront donnés.

**Le président:** Le problème avec les frais de commercialisation, c'est qu'ils ne peuvent être calculés en fonction des factures. Il s'agit d'une activité de la société visant à faire la promotion de son nom, de ses produits, courants et nouveaux, etc. Il est impossible d'attribuer les frais de commercialisation à des connaissances précis. La taxe de vente est généralement indiquée sur chaque facture. Que penseriez-vous si un fabricant préparait sa déclaration mensuelle en fonction des expéditions de trucs pour lesquels les frais de commercialisation ne seraient pas indiqués?

**M. Hutchison:** S'il attribuait directement les frais de commercialisation à des produits bien précis, ses déclarations mensuelles le refléteraient.

**Le président:** Préconisez-vous alors que les frais de commercialisation et de distribution soient attribués à chacun des produits d'une série plutôt qu'à l'ensemble des produits sur une base procentuelle?

**M. Hutchison:** J'estime que les fabricants doivent avoir le choix entre ces deux formules. Dans certains cas, l'attribution des frais à l'ensemble des produits sera équitable et parfaitement acceptable. Dans d'autres cas, un fabricant donné jugera plus équitable d'attribuer les frais à un produit précis.

**Le président:** Vous avez eu de nombreuses discussions avec le ministère des Finances jusqu'à maintenant. Ces discussions vous ont-elles permis de trouver une solution à ce problème?

**M. Hutchison:** Nous croyons que le ministère comprend nos préoccupations.

[Texte]

**The Chairman:** Where are they leading you with their great understanding of your concern?

**Mr. Hutchison:** To waiting essentially on whatever regulations they come up with. We hope they have listened, and we hope the regulations will be relatively easy to comply with.

There is one other issue we had, and that is in the wholesaler licence provision. I would like to ask Laurent to address that one.

**Mr. Laurent Navratil (Member, Tax Executives Institute):** TEI fully understands the intent behind revisions to the wholesaler licence provisions. We are concerned primarily with the aspect of the proposal that would require that 45% of taxable goods only be sold under exempt condition in order to continue to qualify for a wholesaler licence. In order to make it more equitable and simpler for those who make significant sales to exempt customers, we have recommended to the Finance Department that a better measure would be 45% of the total sales, rather than of the taxable goods. In my company's case, for instance, which is typical of our industry, 10% or 15% of our total sales are sold under taxed conditions. However, should a net taxable sales base be considered, the proportion reverses itself. Hence our recommendation—

**The Chairman:** Can you slowly go over that for us? My understanding is that you sell taxable goods and non-taxable goods.

**Mr. Navratil:** That is right, Mr. Chairman.

**The Chairman:** And what non-taxable goods do you sell?

**Mr. Navratil:** We are in the heavy equipment industry, where construction—

**The Chairman:** And there is no sales tax on that stuff?

**Mr. Navratil:** No; it is unconditionally tax-free.

**The Chairman:** I guess that is a good ground to put sales tax on.

**Mr. Layton:** Only in Ontario, Mr. Chairman.

**The Chairman:** So you are saying that you have these non-taxable goods anyway.

**Mr. Navratil:** Yes.

**The Chairman:** And then you sell taxable goods... about 10% of the goods you sell are taxable, but of the proportion of goods you sell, a large portion of the goods you sell in total are non-taxable anyway.

**Mr. Navratil:** So that would force us to maintain records, revise everything.

**The Chairman:** How many dollars of the taxable goods do you sell?

[Traduction]

**Le président:** Ayant compris vos préoccupations, quelles concessions est-il prêt à faire?

**M. Hutchison:** Nous devons essentiellement attendre de voir les règlements qui seront proposés. Nous espérons que le ministère nous a écoutés et qu'il nous sera assez facile de nous conformer aux règlements.

Nous aimerions aborder une dernière question, à savoir celle des licences de grossistes. J'aimerais demander à Laurent de vous en parler.

**M. Laurent Navratil (membre, Tax Executives Institute):** Nous comprenons parfaitement l'objectif visé par la modification des dispositions touchant les licences de grossistes. Cette mesure nous inquiète surtout dans la mesure où elle obligera les grossistes à ne vendre que 45 p. 100 de leurs biens taxables à des clients exonérés afin de conserver leur licence. Pour rendre cette mesure plus équitable et plus simple pour ceux qui vendent une forte proportion de leurs biens à des clients exonérés, nous avons recommandé au ministère des Finances que la proportion soit de 45 p. 100 du chiffre d'affaires total plutôt que des biens taxables. Par exemple, ma société, qui est typique dans notre industrie, réalise entre 10 et 15 p. 100 de son chiffre d'affaires en vendant à des clients assujettis à la taxe. Toutefois, si les ventes taxables nettes devaient servir de base au calcul, la proportion s'inverserait. Voilà pourquoi nous recommandons...

**Le président:** Pouvez-vous nous expliquer cela, lentement? Si je comprends bien, vous vendez des biens taxables et des biens non taxables.

**M. Navratil:** C'est exact, monsieur le président.

**Le président:** Et quels sont ces biens non taxables que vous vendez?

**M. Navratil:** Nous faisons le commerce de machinerie lourde, où la construction...

**Le président:** Cette machinerie n'est pas assujettie à la taxe de vente?

**M. Navratil:** Non; la vente de ces produits se fait toujours hors taxe.

**Le président:** Ce me semble une bonne raison d'assujettir ces produits à la taxe de vente.

**M. Layton:** Seulement en Ontario, monsieur le président.

**Le président:** Vous nous dites donc que vous vendez de toute façon ces biens non taxables.

**M. Navratil:** Oui.

**Le président:** Et vous vendez aussi des biens taxables... environ 10 p. 100 des biens que vous vendez sont taxables, mais dans l'ensemble, une plus forte proportion de l'ensemble des biens que vous vendez sont de toute façon non taxables.

**M. Navratil:** Nous serions donc obligés de tenir des registres et de réviser toutes nos procédures.

**Le président:** Quelle est la valeur en dollars des biens taxables que vous vendez?

## [Text]

**Mr. Navratil:** As a company?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Navratil:** About \$30 million to \$35 million a year.

**The Chairman:** You sell \$35 million of taxable goods. And how much of that is sold to exempt institutions?

**Mr. Navratil:** Those are to taxable institutions.

**The Chairman:** All right. How much of your otherwise taxable goods do you sell to tax-exempt institutions?

**Mr. Navratil:** The total picture is that we sell something like 235 or 250—

**The Chairman:** Yes, but that is not what I asked you.

**Mr. Navratil:** I do not quite. . .

**The Chairman:** Well, go ahead. You sell \$235 million—

**Mr. Navratil:** Yes. And only about \$35 million are taxable.

**The Chairman:** So \$35 million are taxable goods?

**Mr. Navratil:** Yes.

• 2020

**The Chairman:** Of that \$35 million of taxable goods, how many do you sell to non-taxable companies or institutions?

**Mr. Navratil:** The numbers I gave you are actual taxable—

**The Chairman:** Of the \$235 million how much do you sell of goods that would otherwise be taxable?

**Mr. Navratil:** It is less than 50%.

**The Chairman:** Well, is it \$5 million that you sell to municipalities?

**Mr. Navratil:** I do not have the numbers in detail before me.

**The Chairman:** Well, is that not the guts of the problem? You are handling \$35 million worth of taxable goods. Other wholesalers are handling taxable goods. They have to pay manufacturers sales tax. Why should you have the advantage of not paying?

**Mr. Navratil:** Because that is the law as it stands today.

**The Chairman:** That is the problem we are trying to correct. I want to know why you have the right to carry tax-free inventory when other distributors cannot.

**Mr. Navratil:** The problem is, if the law remains the same as to which goods are taxed in the end, we will have

## [Translation]

**M. Navratil:** Dans l'entreprise toute entière?

**Le président:** Oui.

**M. Navratil:** Entre 30 et 35 millions de dollars par année.

**Le président:** Vous vendez donc pour 35 millions de dollars de biens taxables. Quelle proportion de ces ventes sont faites à des établissements exonérés?

**M. Navratil:** Il s'agit ici d'établissements assujettis à la taxe.

**Le président:** D'accord. Quelle proportion des biens qui seraient autrement taxables vendez-vous à des établissements exonérés?

**M. Navratil:** Notre chiffre d'affaires global est de 235 ou 250. . .

**Le président:** Oui, mais ce n'est pas ce que je vous demande.

**M. Navratil:** Je ne vois pas. . .

**Le président:** Enfin, poursuivez. Votre chiffre d'affaires est de 235 millions. . .

**M. Navratil:** Oui. Les biens taxables entrent dans le total pour environ 35 millions de dollars.

**Le président:** Vous vendez donc pour 35 millions de dollars de biens taxables?

**M. Navratil:** Oui.

**Le président:** Sur ces 35 millions de dollars de produits taxables, combien en vendez-vous à des sociétés ou des établissements non imposables?

**M. Navratil:** Les chiffres que je vous ai donnés font référence aux produits taxables. . .

**Le président:** De ces 235 millions de dollars, combien vendez-vous de produits qui seraient autrement taxables?

**M. Navratil:** Moins de 50 p. 100.

**Le président:** Eh bien, en vendez-vous pour 5 millions de dollars aux municipalités?

**M. Navratil:** Je ne connais pas les chiffres exacts.

**Le président:** Voilà le noeud du problème. Vous faites le commerce de biens taxables d'une valeur de 35 millions de dollars. D'autres grossistes font également le commerce de biens taxables. Pourquoi seriez-vous exonérés de la taxe de vente du fabricant, alors que ces grossistes doivent la payer?

**M. Navratil:** Parce que la loi en décide ainsi.

**Le président:** C'est un problème auquel nous essayons de remédier. Je veux savoir pourquoi vos stocks sont non taxés, alors que d'autres distributeurs ne bénéficient pas d'une telle faveur.

**M. Navratil:** Si la loi continue de désigner les marchandises qui doivent être taxées en bout de ligne, il

[Texte]

to put a quantity of taxable goods in inventory, pay tax and then draw back this tax at time of sale.

**The Chairman:** How much will you have to draw back? What is your duty draw-back problem?

**Mr. Navratil:** If it is 50%, about \$20 million.

**The Chairman:** You have \$20 million draw back and \$35 million; is that the ratio right now?

**Mr. Navratil:** It is about right.

**The Chairman:** You are saying you have \$20 million worth of goods that would be taxable if they were not sold to tax-exempt institutions.

**Mr. Navratil:** Yes, or tax-free applications such as mining and forestry.

**The Chairman:** And you have \$35 million that are sold to taxable institutions. So you are carrying \$55 million worth of goods tax-free in inventory. And you are able to carry your taxable goods in inventory tax-free because you sell \$20 million worth of stuff tax-free to some institutions.

**Mr. Navratil:** Yes.

**The Chairman:** Why do you think you are entitled to that privilege?

**Mr. Hutchison:** I think the main point, of which Mr. Hewitt is one example, is that there are a lot of companies—

**The Chairman:** I know some companies that sell less than 3% have this advantage. I want to know why you should be justified in being in a better position than your competitors.

**Mr. Hutchison:** I think because a lot of those companies sell primarily to exempt institutions... They will sell very few goods to taxable institutions and the administrative paperwork—

**The Chairman:** Of your taxable quality goods, of \$55 million worth of sales, you have to report tax on \$35 million worth of sales. The majority of your business is in taxable sales and I want to know why you should not pay tax on the whole thing and then get rebates from the \$20 million, rather than have the advantage of the \$35 million tax-free while you hold it in inventory.

**Mr. Hutchison:** It is the administrative workload, on both issues.

**The Chairman:** Where is the additional administrative workload? It seems to me the workload is the other way

[Traduction]

nous faudra payer la taxe sur les marchandises taxables que nous gardons en stock puis déduire cette taxe au moment de la vente.

**Le président:** À combien se chiffre ce *draw back*? Quel problème avez-vous avec le *draw back*?

**M. Navratil:** Il s'élève à 50 p. 100, environ 20 millions de dollars.

**Le président:** Vous avez donc 20 millions de dollars de *draw back* pour 35 millions de dollars de marchandises; quel est le ratio?

**M. Navratil:** C'est à peu près cela.

**Le président:** Si je comprends bien, vous avez des marchandises d'une valeur de 20 millions de dollars qui seraient taxables si elles n'étaient pas vendues à des établissements exonérés de taxe.

**M. Navratil:** Oui, ou utilisées pour des activités non taxables telles que l'exploitation minière et forestière.

**Le président:** Par ailleurs, vous avez également des marchandises d'un montant de 35 millions de dollars qui sont vendues à des établissements qui doivent payer la taxe. Vous avez donc en stock des marchandises d'une valeur de 55 millions de dollars qui sont exonérées de taxe. Vous êtes autorisés à conserver un stock de marchandises taxables sans payer de taxe, parce que vous livrez à certains établissements exonérés de la taxe des produits d'une valeur de 20 millions de dollars.

**M. Navratil:** C'est exact.

**Le président:** Pour quelle raison avez-vous droit à un tel privilège?

**M. Hutchison:** La raison principale, M. Hewitt en est un exemple, est que beaucoup de sociétés...

**Le président:** Je sais que certaines sociétés qui vendent moins de 3 p. 100 bénéficient de cet avantage. Je veux savoir pourquoi vous êtes favorisés par rapport à vos concurrents.

**M. Hutchison:** À mon avis, c'est parce que ces sociétés vendent surtout à des établissements exonérés de taxe... Elles vendent très peu de produits à des établissements taxables, et les formalités administratives...

**Le président:** Vous avez un chiffre d'affaire de 55 millions de dollars et vous devez payer des taxes sur des produits de qualité taxables d'une valeur de 35 millions de dollars. La majorité de vos activités consiste à vendre des produits taxables, et je ne comprends pas pourquoi on ne vous fait pas payer la taxe sur l'ensemble des produits que vous vendez, quitte à vous rembourser la taxe sur les 20 millions de dollars, plutôt que de vous accorder le privilège de garder en stock sans payer de taxe des marchandises d'une valeur de 35 millions de dollars.

**M. Hutchison:** Dans les deux cas, c'est pour simplifier les formalités administratives.

**Le président:** Je ne vois pas en quoi cela augmenterait la charge de travail administratif? Il me semble que c'est

[Text]

around. You have \$35 million that are taxable and have to report tax on that. I agree the economic problem changes, but I do not think the administrative workload changes.

**Mr. Navratil:** We have the experience of submitting tax refunds which are quite cumbersome, both for the industry and for the government to audit.

**The Chairman:** You will have to ask for tax refunds on \$20 million, but now you have to report tax on \$35 million.

**Mr. Navratil:** Yes, which our system is designed to make on a regular basis.

• 2025

**Mr. Layton:** I believe, Laurent, you are with Hewitt and that is the Hewitt in Pointe-Claire?

**Mr. Navratil:** Yes.

**Mr. Layton:** Welcome from your deputy. I had no idea you would be our guest. I am glad you are here. Now we will see if we can keep the chairman under control.

**The Chairman:** That is not easy.

**Mr. Layton:** No, I know it is not. It takes all of us.

The so-called interim sales tax proposals are intended to catch some of that equipment the chairman was identifying in his review of what goes tax exempt, what goes tax-free, what is held in inventory and so forth.

Is there in your submission a proposal that would change the conditions that have been advanced by the Department of Finance on the interim?

**Mr. Navratil:** Yes.

**Mr. Layton:** And is that covered in the brief I have in front of me?

**Mr. Navratil:** Yes it is. It is on the basis of evaluating the 35% we are suggesting should take into account the total value of the goods, rather than just the taxable goods.

**Mr. Layton:** But as the chairman has just pointed out, this does mean that a considerable proportion of the total inventory then is enjoying a tax-free basis, even though it might not eventually go to tax exempt.

**Mr. Hutchison:** Under current legislation, once a wholesaler licence has been granted there are essentially no provisions under which it is withdrawn. What the Department of Finance was trying to do was to eliminate the licences for those who hold them, who in fact are now making very few sales under exempt conditions. The way

[Translation]

tout le contraire. Vous avez en stock des marchandises taxables d'une valeur de 35 millions de dollars et vous devez vous acquitter de la taxe sur ces produits. Je comprends que cela fasse une différence sur le plan financier, mais je ne crois pas que le fait de payer la taxe augmenterait la charge administrative.

**M. Navratil:** Nous savons, par expérience, que les demandes de remboursement de taxe sont encombrantes, tant pour l'industrie que pour le gouvernement, qui doit les vérifier.

**Le président:** Il vous faudra demander des remboursements de taxe sur des produits d'une valeur de 20 millions de dollars, alors qu'en ce moment vous payez des taxes sur des produits d'une valeur de 35 millions de dollars.

**M. Navratil:** C'est exact, et notre organisation est conçue de manière à effectuer ces paiements de manière régulière.

**M. Layton:** Je crois, Laurent, que vous travaillez chez Hewitt, est-ce bien le Hewitt de Pointe-Claire?

**M. Navratil:** Oui.

**M. Layton:** Votre député vous souhaite la bienvenue. Je ne m'attendais pas à vous voir ici, mais je suis heureux de vous avoir parmi nous. Nous allons voir si nous pouvons neutraliser le président.

**Le président:** Ce n'est pas chose facile.

**M. Layton:** Je le sais. Nous devons tous nous y mettre.

Les propositions appelées mesures provisoires de taxe fédérale de vente sont destinées à s'appliquer à une partie de l'équipement dont le président a fait état dans sa liste des produits exonérés de taxe, des produits détaxés, des marchandises conservées en stock, etc.

Votre mémoire contient-il une proposition visant à modifier les mesures provisoires établies par le ministère des Finances?

**M. Navratil:** Oui.

**M. Layton:** Est-ce que cela se trouve dans le mémoire que j'ai devant moi?

**M. Navratil:** Exactement. Nous demandons que la valeur totale des produits, plutôt que seulement celle des produits taxables soit prise en compte lors de l'évaluation des 35 p. 100.

**M. Layton:** Mais, comme le président vient de l'indiquer, cela signifie qu'une grande proportion des stocks reste intaxée, même s'il faudra finalement acquitter des taxes à l'égard de ces produits.

**M. Hutchison:** La loi actuelle ne prévoit aucune disposition permettant de retirer une licence de grossistes une fois que celle-ci a été accordée. Le ministère des Finances tente de retirer les licences des grossistes qui distribuent très peu de produits exonérés de taxe. Le projet de loi dispose que la licence sera retirée à tout

[Texte]

they have drafted the particular section is they have said that unless someone is selling more than 45% of taxable goods in exempt circumstances, they will no longer be permitted to hold the licence.

There are a number of corporations such as Hewitt where in fact total sales, including exempt goods to exempt customers, are substantially greater than 45% of the total business.

**The Chairman:** You cannot obviously include capital goods where there was never any intention to put tax on. Machinery and that type of thing used in the production of goods is essentially not taxable by federal sales tax, but the little bits and pieces and parts—electrical outlets and that kind of thing, plumbing supplies and so on—are all taxable unless they are sold to tax-exempt customers, and tax-exempt customers are essentially municipalities or provincial utilities.

So what we have is a number of wholesalers who have licences where in some cases less than 3% of their goods are sold to tax-exempt companies; but they do not have to pay tax on any of their inventory because they have a licence.

The effect of this particular provision is to say that you have to sell in excess of 45% of your goods to tax-exempt purchasers in order to get a wholesale licence. The effect of the wholesale licence means of course you do not pay manufacturers' sales tax on your inventory.

**Mr. Layton:** I am trying to follow this. Is this likely to lead to legal and corporate manoeuvrings?

**The Chairman:** It may, but I doubt that. I think the problem is that we now have major retailers who are sitting with very little sales going to tax-exempt people. But they have bought companies with licences and amalgamated those companies into their regular operation, like Sears Roebuck, and pay no sales tax on their inventory. That deprives the government of a hell of a lot of cash up front, but it obviously very much changes the economics of those people with these licences.

• 2030

**Mr. Layton:** Eventually the tax on non-tax-exempt sales includes the tax. It is only the—

**The Chairman:** When they eventually sell it to a taxable institution, they charge up the tax.

**Mr. Layton:** So it is more of a delay—

**The Chairman:** In the interim the inventory is held tax-free, and on slow-moving inventory that is a pretty valuable thing. A lot of this stuff is slow-moving inventory, am I not correct?

[Traduction]

grossiste qui vend plus de 45 p. 100 de produits taxables sans être tenu de payer la taxe.

Dans le cas de certaines sociétés comme Hewitt, le total des ventes, y compris les produits exonérés vendus à des clients eux-mêmes exonérés de la taxe, est nettement supérieur à 45 p. 100 de l'ensemble des ventes.

**Le président:** Vous ne pouvez pas prendre en compte les biens d'équipement que le gouvernement n'a jamais l'intention de taxer. Les machines et autres pièces d'équipement utilisées dans la production de biens ne sont pas assujetties à la taxe de vente fédérale, alors que les accessoires tels que les prises électriques, les fournitures de plomberie etc., sont tous taxables, sauf s'ils sont vendus à des clients exonérés de la taxe de vente. Ces clients sont essentiellement les municipalités ou les services publics provinciaux.

Il y a donc des grossistes qui bénéficient d'une licence, alors qu'ils vendent, dans certains cas, moins de 3 p. 100 de leurs marchandises à des sociétés exonérées de taxe; ces grossistes n'ont donc pas de taxe à payer sur leurs marchandises en stock.

Les grossistes devront, en vertu de la nouvelle disposition, vendre plus de 45 p. 100 de leurs marchandises à des clients exonérés de la taxe de vente pour pouvoir obtenir une licence. Grâce à cette licence, les grossistes n'ont pas à payer la taxe de vente des fabricants sur leur stock.

**M. Layton:** Je me demande si cette disposition risque de donner naissance à des manoeuvres juridiques de la part des sociétés?

**Le président:** C'est possible, mais j'en doute. Le problème, c'est qu'il y a en ce moment d'importants distributeurs qui vendent très peu de leurs marchandises à des clients exonérés de la taxe de vente. Ces distributeurs ont fusionné avec des sociétés qui détenaient des licences et ne paient aucune taxe de vente sur leurs marchandises en stock. C'est le cas de Sears et Roebuck. Voilà qui prive l'État d'un montant considérable de recettes, mais il est clair que la nouvelle disposition modifie considérablement la situation financière des grossistes qui détiennent les premis.

**M. Layton:** L'État finit par encaisser la taxe au moment de la vente des marchandises non exonérées. C'est simplement...

**Le président:** Le grossiste facture la taxe lorsqu'il vend ses produits à un établissement assujéti à la taxe.

**M. Layton:** C'est donc une simple question de décalage...

**Le président:** Mais en attendant, les grossistes ne paient aucune taxe sur leurs marchandises en stock. Le montant est considérable dans le cas des marchandises qui s'écoulent lentement. Je crois que je ne me trompe pas en

[Text]

**Mr. Navratil:** The turnover is about three or three and a half a years.

**The Chairman:** Yes, at the best.

**Mr. Dorin:** So it is worth your while to have. . . In one of my previous lives I was in the airplane parts business and we tried very hard—I was never successful—to get a licence for this exact reason. It is worth it if you can do it.

**Mr. McCrossan:** Mr. Chairman, I want to pursue the comments on page 4 of the brief, business inputs, because at first reading it seems to me the numbers suggest some significant impact on the free trade agreement.

If you are saying that capital goods for business inputs frequently have a real merchandising and development of 7% but are taxed at 25% or whatever—that 25% uplift—it implies, at least for some goods, an 18% increase in effective price. You have not specified what sort of goods would be at that 7% range, nor what sort of businesses would be affected, but if we are trying to move towards longer production lines—which is obviously where we want to go with free trade—we are going to be encouraging people to make a lot of capital purchases starting next January, just after this regime comes in.

I am more than a little concerned that the implication of what you are saying is that for administrative convenience we just put any plans to increase longer production lines at a competitive disadvantage to the point where long competitive lines already existing in the States can come in and undercut us. I wonder if you could give examples of the types of capital goods that would typically have this 7% mark-up and which industries might be affected by having the 25% uplift.

**Mr. Hutchison:** While we focused on capital goods here, in reality you are really recognizing anything consumed in industry. If one looks at typical marketing and distribution patterns, the bulk of marketing and advertising is done in consumer goods. Hence one will find that an item a consumer would perhaps buy in a store will have a heavy marketing expense associated with it, while industrial users will buy it in bulk with very little or no advertising on it. Capital goods are the same way. They typically will not have the level of advertising and marketing expense associated with consumer goods. A standard base uplift of 25%, going across all goods subject to the 12% tax, will mean that for those goods for which less than 20% of the price is represented by marketing and distribution costs there will be a tax increase. If one thinks in terms of someone using the standard 7%

[Translation]

disant que bon nombre de ces produits s'écoulent lentement?

**M. Navratil:** Le roulement est d'à peu près trois ans ou trois ans et demi.

**Le président:** Oui, au mieux.

**M. Dorin:** Cela vaut donc la peine. . . Dans une de mes vies précédentes, j'étais distributeur de pièces d'avion. . . J'ai fait tout mon possible—sans jamais réussir—pour obtenir une licence à cause de cette raison même. Cela vaut la peine quand on peut en obtenir une.

**M. McCrossan:** Monsieur le président, j'aimerais continuer de commenter la page 4 du mémoire qui porte sur les facteurs de production, car, à première lecture, il me semble que les chiffres révèlent des répercussions importantes sur l'accord de libre-échange.

Si, comme vous le dites, les biens d'équipement de consommation commerciale occasionnent souvent des frais réels de commercialisation et de distribution de 7 p. 100, mais sont taxés à 25 p. 100, en vertu de ce rajustement en hausse de 25 p. 100, ce qui occasionne une augmentation de 18 p. 100 du prix de certains produits. Vous ne précisez pas quels sont les types de produits où s'applique ce pourcentage de 7 p. 100 ni quels sont les secteurs qui seraient touchés, mais si nous nous dirigeons vers des cycles de production plus longue. Comme ce sera probablement le cas avec le libre-échange—nous allons encourager les entreprises à acheter beaucoup de biens d'équipement à partir du mois de janvier prochain, après l'entrée en vigueur du nouveau régime.

Je suis plutôt inquiet, car en fait ce que vous dites signifie que, pour des raisons de convenance administrative, les plans visant à prolonger les cycles de production seront victimes d'un désavantage concurrentiel, et les produits concurrents déjà fabriqués aux États-Unis pourront être livrés au Canada à un prix inférieur. J'aimerais que vous nous donniez des exemples de types de biens d'équipement qui font l'objet de cette augmentation de 7 p. 100 et que vous nous indiquiez quelles sont les industries susceptibles d'être touchées par l'ajustement en hausse de 25 p. 100.

**M. Hutchison:** Nous avons parlé exclusivement des biens d'équipement, mais en réalité tous les biens consommés par l'industrie sont concernés. Il suffit d'examiner le secteur de la commercialisation et de la distribution pour constater que la majorité des activités de commercialisation et de publicité s'appliquent aux biens de consommation. On peut constater qu'un article acheté par un consommateur dans un magasin aura donné lieu à de grandes dépenses de commercialisation, alors qu'il n'est pratiquement pas nécessaire de faire des dépenses de publicité s'il est acheté en gros par les industries. Pour les biens d'équipement, c'est la même chose. Ils ne nécessitent généralement pas les mêmes dépenses de publicité et de commercialisation que les biens de consommation. La mise en place d'un rajustement forfaitaire de 25 p. 100 applicable à tous les biens

[Texte]

effectively, the rate of tax moves from 12% currently to 13.95%. That is quite a large increase.

We focused here on capital goods—given that there are a lot of capital goods purchased that are taxable—because exemptions typically only cover those used directly in a manufacturing or processing environment. There is a lot of administrative capital purchase as well. In those cases there will not typically be 20% of the price attributable to marketing and distribution, hence there will be some level of increase.

• 2035

**Mr. McCrossan:** As you were working proportions through it, it seems to me that it came out to effectively 2% or less in the purchase price.

**Mr. Hutchison:** Well, it is 2% of tax. If you looked at someone who is claiming the standard 7%, taking the 25% base broadening, then it is a 2% increase in tax. That is quite a large increase, 2 on 12 or 16%, a large tax bite, and, as I mentioned, it covers more than merely the capital goods but also anything used in industry.

**The Chairman:** Well, what you are saying is that really what we are doing is raising taxes by 2% for a great number of capital things or goods, the goods that have no marketing cost.

**Mr. Hutchison:** That is correct.

**The Chairman:** Have made any studies concerning the government's allegation that 25% is a fair marketing allowance, and that their uplift will not increase tax revenue one bit?

**Mr. Hutchison:** As I mentioned earlier, Mr. Chairman, we have suggested that the Department of Finance should re-examine that 25%. The majority of our members have advised they will see higher taxes payable as a result of this measure. Now we have no way of knowing what it is across all of industry in Canada. Clearly in a measure like this there will be winners, there will be losers.

**The Chairman:** Is it suggested that the uplift should be 0% or 18%? Do you have any figure that you could recommend to us in order to make this system fly?

**Mr. Hutchison:** We did not have enough information to be able to pinpoint a number.

**Mr. Dorin:** If the Department of Finance said 10%, would you have said to us it is still too high? I understand

[Traduction]

assujettis à la taxe de 12 p. 100 représente une augmentation de taxe sur les biens pour lesquels le fabricant dépense moins de 20 p. 100 du prix en frais de commercialisation et de distribution. Pour quelqu'un qui utilise la taxe ordinaire de 7 p. 100 à bon escient, la taxe passe de 12 p. 100 à 13,95 p. 100. C'est une grande augmentation.

Nous avons concentré notre attention sur les biens d'équipement—car beaucoup de biens d'équipement sont taxables—parce que les exemptions ne s'appliquent qu'aux biens directement utilisés par les entreprises de fabrication ou de conditionnement. Pourtant, il y a beaucoup de biens d'équipement de nature administrative. Ces biens connaîtront une certaine augmentation, étant donné que 20 p. 100 de leur prix ne sont pas attribuables à des frais de commercialisation et de distribution.

**M. McCrossan:** À propos de proportions, il me semble qu'on en arrive en réalité à 2 p. 100 ou moins du prix d'achat.

**M. Hutchison:** Eh bien, c'est 2 p. 100 de taxe. Ainsi, pour quelqu'un qui paye la taxe normale de 7 p. 100, l'ajustement en hausse de 25 p. 100 amène une augmentation de 2 p. 100. Deux p. 100, c'est beaucoup sur 12 ou 16 p. 100, et comme je l'ai dit, cette taxe ne s'applique pas seulement aux biens d'équipement, mais à tous les biens consommés par l'industrie.

**Le président:** Ce que vous voulez dire, en fait, c'est que nous allons augmenter de 2 p. 100 la taxe qui frappe un grand nombre de biens d'équipement qui n'ont donné lieu à aucun frais de commercialisation.

**M. Hutchison:** C'est exact.

**Le président:** Avez-vous cherché à savoir si le gouvernement ne fait pas erreur quand il affirme que le chiffre de 25 p. 100 est une bonne évaluation des frais de commercialisation et que le rajustement en hausse n'entraînera aucune augmentation des recettes fiscales?

**M. Hutchison:** Comme je l'ai déjà dit, monsieur le président, nous avons demandé au ministère des Finances de réviser le pourcentage de 25 p. 100. La majorité de nos membres sont convaincus qu'ils auront à payer des taxes plus élevées avec cette mesure. Cependant, nous ignorons quelles seront les répercussions dans tous les secteurs industriels du Canada. Il est clair qu'il y aura des gagnants et des perdants avec des mesures comme celles-là.

**Le président:** Est-ce à dire que vous préconisez un rajustement de 20 p. 100 ou de 18 p. 100? Pouvez-vous proposer un chiffre qui permettrait de faire fonctionner le système?

**M. Hutchison:** Nous ne disposons pas de suffisamment d'informations pour arrêter un chiffre précis.

**M. Dorin:** Est-ce que vous seriez venu vous plaindre si le ministère des Finances avait choisi un rajustement de

[Text]

you are an advocate of your constituency, if you like, so you are interested in having the taxes as low as possible.

**Mr. Hutchison:** With respect, the members have—

**The Chairman:** How will IBM make out of this, Jim? You manufacture computers and typewriters and all that type of thing.

**Mr. Hutchison:** It will cost us quite a bit of money.

**The Chairman:** With massive marketing operations, you have guys running around the countryside expensively, showing people how to run your equipment and that type of thing—all marketing costs. Will you not be way better off with this deal?

**Mr. Hutchison:** No. Actually, Mr. Chairman, it will cost IBM quite a bit of money.

**The Chairman:** Do you have some figures on IBM?

**Mr. Hutchison:** Yes, I do, but I am not prepared to identify specific numbers at this point.

**The Chairman:** Would you be prepared to identify them to the committee in camera?

**Mr. Hutchison:** Yes I could, certainly.

**The Chairman:** We would not make those figures available to the public. In other words, we understand that those are marketing valued bits of information that your competitors would love to see, but which you do not want them to see. We agree with you, but if you would let those be available to us, that would help us in our consideration of this, because what we are looking at is the assertion by the Department of Finance that there is no increase in taxes, but you come to tell us that the tax goes from 12% to 13.95%. That happens to be one of the figures I came up with. I have my problems if that is the case, because what we are doing is very substantially increasing sales tax.

**Mr. Hutchison:** We recognize that there are those who will pay less tax. With respect to the earlier comment that indeed we were interested in taxes being eliminated, to be fair to our members, I think our members in principle accept the theories behind the interim measures. The concerns have been expressed that the majority of them see increased taxes, therefore they question whether in fact 25 is the right number, but we do not have the knowledge base to size that.

**Mr. McCrossan:** You suggest in your brief a separate outlet factor for three categories. I assume you are not exposing it to the committee first. You have suggested this to the Department of Finance.

**Mr. Hutchison:** Yes, we have.

**Mr. McCrossan:** What has their reaction been?

[Translation]

10 p. 100? Je crois que vous prêchez pour votre paroisse et que vous avez intérêt à ce que les taxes soient les moins élevées possible.

**M. Hutchison:** Sauf votre respect, nos membres ont. . .

**Le président:** Comment va réagir IBM? Vous fabriquez des ordinateurs, des machines à écrire et ce genre d'équipement.

**M. Hutchison:** Cela va nous coûter pas mal d'argent.

**Le président:** Vous déployez d'énormes efforts de commercialisation, vous avez des représentants qui sillonnent les campagnes à grands frais pour montrer aux clients comment utiliser votre matériel, etc. . . Tout cela, ce sont des frais de commercialisation. Est-ce que les nouvelles mesures ne vous seront pas favorables?

**M. Hutchison:** Pas du tout, monsieur le président. Elles vont coûter beaucoup d'argent à IBM.

**Le président:** Est-ce que vous avez des chiffres en main pour IBM?

**M. Hutchison:** Oui, mais je ne suis pas prêt à les dévoiler pour le moment.

**Le président:** Est-ce que vous seriez prêt à nous en faire part à huis clos?

**M. Hutchison:** Oui, ce serait possible.

**Le président:** Ces chiffres ne seraient pas rendus publics. Autrement dit, nous comprenons qu'il s'agit là de précieuses informations de commercialisation, que vous ne voulez pas transmettre à vos concurrents. Nous comprenons votre point de vue, mais ces chiffres nous seraient très utiles pour vérifier si le ministère des Finances a bien raison lorsqu'il affirme que les nouvelles mesures n'entraîneraient aucune augmentation des taxes, alors que vous alléguiez, de votre côté, que la taxe passerait de 12 à 13,95 p. 100. C'est un des chiffres que j'ai notés. Si tel est le cas, il y a un problème, car il s'agit là d'une augmentation notable de la taxe de vente.

**M. Hutchison:** Nous reconnaissons que certains assujettis paieront moins de taxes. Pour revenir au commentaire précédent dans lequel on nous accusait de vouloir supprimer les taxes, je crois qu'il faut rendre justice à nos membres et reconnaître qu'ils ont accepté le principe des mesures provisoires. J'ai mentionné que la majorité d'entre eux s'attendent à une augmentation des taxes. C'est la raison pour laquelle ils contestent le chiffre de 25 p. 100, mais nous n'avons pas les renseignements nécessaires pour faire une évaluation exacte.

**M. McCrossan:** Dans votre mémoire, vous recommandez des dispositions particulières pour trois catégories de produits. Je suppose que vous en avez déjà parlé au ministère des Finances et que vous ne livrez pas cette proposition en primeur au Comité.

**M. Hutchison:** Oui, nous en avons parlé au ministère des Finances.

**M. McCrossan:** Quelle a été leur réaction?

[Texte]

**Mr. Hutchison:** We had no formal reaction from the Department of Finance. We were hesitant about recommending a separate uplift for these types of goods, the industrial goods, simply because of the added complexity of it.

• 2040

**Mr. McCrossan:** An industrial good could be anything from this pencil I am holding in my hand, to be purchased by a firm or by you in a Grand & Toy store, or it could be a conveyor belt, which a consumer would never purchase, never have available to—

**Mr. Hutchison:** That is part of the problem of complexity. But very clearly, depending on where the 25% comes out, we believe they should consider some form of relief for industrial goods, the capital goods, as we have recommended.

**Mr. McCrossan:** It seems to me there are two different things. Capital goods are very different from industrial goods, are they not? Are there not two different thrusts there?

**Mr. Hutchison:** The principle is the same in both cases. They are consumed by industry and in general they will have much less marketing and distribution than the typical consumer goods. I think to be fair, while we focus on the capital goods, one would have to recognize that all industrial goods, industrial sales, would have the same argument from an equity point of view.

**The Chairman:** If there are no further questions, I want to thank you very much for coming. This has been a good presentation. Our next witness is the CICA.

• 2042

• 2046

**The Chairman:** Let us get this show on the road again. We are continuing with our hearing under Standing Order 96.(2) in connection with sales tax reform as set out in the budget of February 10.

Our witnesses are Alan Wilson, a Chartered accountant with Price Waterhouse, Chairman of the CICA Commodity Tax Committee. With him is Wayne Matheson, CA, from Deloitte, Haskins & Sells and Dana Clarence. Dana, do you have a CA also?

**Mr. D. Clarence (Legal Counsel, Canadian Institute of Chartered Accountants):** I am a lawyer.

**The Chairman:** I would not apologize for it.

**Mr. Clarence:** I certainly would not.

[Traduction]

**M. Hutchison:** Nous n'avons eu aucune réponse officielle du ministère des Finances. Nous avons hésité à recommander un facteur de rajustement distinct pour ces catégories de produits, les biens industriels, étant donné la complexité de l'application.

**M. McCrossan:** Quand on parle de biens de consommation industrielle, il peut s'agir aussi bien de ce crayon que je tiens en main, qu'une société ou que vous-même peut acheter dans un magasin Grand & Toy, que d'un transporteur, qui n'est pas un bien de consommation. . .

**M. Hutchison:** C'est ce qui rend le problème complexe. Mais nous sommes convaincus que le ministère des Finances devrait, selon l'augmentation qu'entraînera le rajustement de 25 p. 100, envisager, comme nous l'avons recommandé, un certain dégrèvement pour les biens industriels, les biens d'équipement.

**M. McCrossan:** Il me semble qu'il y a une différence. Les biens d'équipement, ce n'est pas la même chose que les biens industriels. N'y a-t-il pas là deux éléments différents?

**M. Hutchison:** Le principe est le même dans les deux cas. Il s'agit de biens utilisés par l'industrie, et en général, ils entraînent beaucoup moins de dépenses de commercialisation et de distribution que les biens de consommation. Je pense qu'il faudrait, pour être équitable, accorder aux biens industriels, aux produits vendus aux industries, le même traitement qu'aux biens d'équipement.

**Le président:** S'il n'y a pas d'autre question, nous allons mettre fin à votre témoignage. Merci d'être venu nous présenter cet intéressant exposé. Notre prochain témoin est l'ICCA.

**Le président:** Revenons à nos moutons. Nous poursuivons notre audience, en vertu du paragraphe 96.(2) du règlement, sur la réforme de la taxe de vente proposée dans le budget du 10 février.

Nos témoins sont Alan Wilson, comptable agréé de la société Price Waterhouse et président du comité de la taxe sur les denrées de l'institut canadien des comptables agréés. Il est accompagné de Wayne Matheson, CA de la société Deloitte, Haskins & Sells, et de Dana Clarence. Dana, êtes-vous comptable agréé également?

**M. D. Clarence (conseiller juridique, institut canadien des comptables agréés):** Je suis avocat.

**Le président:** Vous n'avez pas à vous en excuser.

**M. Clarence:** Ce n'est pas mon intention.

[Text]

**The Chairman:** Obviously CAs need a lawyer to represent them because they would otherwise get in trouble.

**Mr. Clarence:** That is what I keep telling them.

**Mr. Alan Wilson (CA, Price Waterhouse, Chairman, Canadian Institute of Chartered Accountants, Commodity Taxation Committee):** That is why Dana is not going to say anything.

**Mr. Chairman,** we have provided you with copies of our submission sent to the Minister of Finance. I would like to briefly run through the CICA's overall position and then we will address some of the specifics in our submission. You can jump in anywhere.

The CICA essentially understands the need to maintain traditional revenues from the federal sales tax system. As we understand it, that is what is driving last year's proposals for related party rules, wholesale shifts and now these proposals. It is an attempt to hold the revenues at the level they are used to.

**The Chairman:** I think it is the level they would like to get.

**Mr. A. Wilson:** I am advised that it is the revenue they traditionally receive, whatever that means. We accept that as a basic notion. Whether it means a tax increase currently to achieve that result is something else.

For many years it seems the objective has been to try to take a manufacturer's sales tax and make it a tax on retailers and wholesalers instead of a tax on manufacturing. This proposal, as we understand it, represents an attempt to abandon that process and go backwards to try to produce a system that essentially taxes manufacturing and does not tax selling and distributing.

If you can do that, you eliminate the distinctions we presently have to live with and the discrimination we live with in terms of imports, private-brand goods, marketing companies and the like. You drive everyone down to a common base and most of the inequities should disappear. It only works if you do it absolutely as opposed to the three-quarters or 80% effort we are looking at. I am not saying it is necessarily wrong that it be three-quarters, but it does not quite do the trick.

We think it takes you an awful lot closer to a base equality for most goods in Canada than any of the other proposals we have had to live with or contemplate for a manufacturers sales tax. This proposal minimizes the deficiencies of a manufacturer's sales tax, for whatever it is worth, and gives a common tax base. The CICA fundamentally recognizes that, accepts it, and thinks this is not a bad proposal in the short term.

[Translation]

**Le président:** Les comptables agréés ont certainement besoin d'un avocat pour les représenter, sans quoi ils pourraient avoir des ennuis.

**M. Clarence:** C'est ce que je ne cesse de leur répéter.

**M. Alan Wilson (CA, Price Waterhouse, président institut canadien des comptables agréés, comité de la taxe sur les denrées):** C'est pourquoi Dana ne va rien dire.

Monsieur le président, nous vous avons fourni des exemplaires du mémoire que nous avons adressé au ministre des finances. Je voudrais passer brièvement en revue la position générale de l'institut, après quoi nous soulèverons certaines questions précises. Vous pouvez nous interrompre quand vous le désirez.

L'institut canadien des comptables agréés comprend la nécessité de maintenir les recettes de la taxe de vente fédérale à leur niveau habituel. Tel était, si nous avons bien compris, le but des propositions faites l'année dernière en ce qui concerne les règles relatives aux sociétés liées, le transfert de la taxe au niveau de gros, de même que les propositions que voici. Le gouvernement cherche à maintenir ses recettes fiscales au même niveau.

**Le président:** Je pense qu'il s'agit du niveau qu'il voudrait atteindre.

**M. A. Wilson:** À ce qu'on m'a dit, il veut maintenir ses recettes à leur niveau habituel. Nous acceptons ce principe. Quant à savoir s'il faut augmenter les taxes en vigueur pour parvenir au résultat, c'est une autre histoire.

Il semble qu'on ait cherché, pendant des années, à transférer au niveau des détaillants et des grossistes la taxe imposée au niveau du fabricant. Les nouvelles propositions représentent un retour en arrière visant à taxer les marchandises à la fabrication plutôt qu'à la vente et à la distribution.

Ce faisant, vous éliminez les distinctions qui existent actuellement entre les importations, les marques privées, les sociétés de commercialisation, et ainsi de suite. Tout le monde est imposé sur la même base et la plupart des injustices devraient disparaître. Cela ne peut marcher que si cela s'applique à tout et pas seulement aux trois quarts ou à 80 p. 100 des marchandises. Il n'est pas nécessairement mauvais de faire les choses aux trois quarts, mais ce n'est pas aussi efficace.

Ce genre d'initiative nous donnerait un système beaucoup plus équitable pour la plupart des marchandises que toutes les autres mesures qui ont été mises en place ou envisagées en ce qui concerne la taxe de vente au niveau du fabricant. Cette proposition élimine un grand nombre de lacunes de la taxe de vente au niveau du fabricant en établissant une assiette fiscale commune. C'est un principe que l'Institut reconnaît et accepte et nous pensons que cette proposition n'est pas mauvaise en court terme.

[Texte]

[Traduction]

• 2050

But we still think that it stinks in the longer term, that fundamentally a manufacturer's sales tax cannot function properly, and that maybe this approach is as good as you can get. Given your druthers you would not want it anyway. Let us live with it for the time being until we can get an MSST: stage two, if you will. Whatever the reasons are that we cannot get it immediately, we have to do something, presumably, in the mean time if Finance is to retain its traditional revenue levels and so on. It is a bit of a circle.

The biggest problem we have with the manufacturer's sales tax—these proposals aggravate that problem; it has been referred to already—is the input problem. We see that as a problem more on exports than with respect to business in general. What we are talking about, under this system, is ostensibly a system whereby the tax is on manufacturing. If it stopped there, it would be a relative equivalence. So capital goods would be taxed on the manufactured cost or value and consumer goods would be taxed on their manufactured value; that is a relative equivalence, for whatever it is worth.

The problem is that there is, as you well know, a tax component in our exports, an input tax. By raising the rate effectively to around 14% for business inputs you are aggravating that problem. That to us is the biggest concern with this whole exercise.

At the same time, that is the negative. The positive is that private brands, imports, marketing companies and those problems are largely ameliorated. They are not removed. They do not go away completely, but the major problem has been cut down by maybe 80%. We still think we have to go forward, but in the short term the CICA's position is that we are not at all against this proposal.

What we have done in our submission is essentially raise concerns regarding the clarity of the proposal and the ease with which it can be used. I think our general sense of it is that this is the kind of deal you can only make work if everyone relaxes a great deal. That sounds almost contradictory. With respect to legislation that is not the normal way we go about it. We try and nail everything down very tightly. But our sense is that this thing only works if we do not do that.

The three main areas we wanted to address from our brief are the issues of allocation; the issue of exclusions from the marketing and distribution costs, deductions in other words, which costs you can include and exclude; and a general area of installation and erection, the sense of equivalent or parallel changes to the system that might be made to make the whole thing work a little easier.

That is, by way of an introduction, how we see this thing. Wayne Matheson is going to address the first broad area of allocations, and we can answer questions as we go.

Mais nous demeurons convaincus qu'elle est inacceptable à long terme et qu'une taxe de vente au niveau du fabricant ne peut pas donner de bons résultats et que c'est donc peut-être la meilleure solution que l'on puisse trouver dans les circonstances. Compte tenu de vos préférences, vous n'en voudriez pas, de toutes façons. Contentons-nous en, pour le moment, jusqu'à ce que nous puissions obtenir une taxe de vente multistades. Quelles que soient les raisons pour lesquelles ce n'est pas possible immédiatement, il faut faire quelque chose, entre temps, pour maintenir les recettes fiscales à leur niveau habituel. C'est une sorte de cercle vicieux.

Notre principale objection vis-à-vis de la taxe de vente au niveau du fabricant concerne les intrants, qui se trouvent aggravés par ces propositions. À notre avis, le problème se pose davantage pour les exportations que pour l'ensemble des activités commerciales. En fait, ce régime impose une taxe au niveau du fabricant. Si elle ne va pas plus loin, nous avons une équivalence relative. Les biens d'immobilisation seront taxés sur leur coût ou leur valeur de fabrication, de même que les biens de consommation; c'est ce que nous appelons l'équivalence relative.

Comme vous le savez, nos exportations sont assujetties à une taxe sur les intrants. En relevant aux environs de 14 p. 100 le taux d'imposition sur les intrants, vous aggravez le problème. Voilà ce qui nous préoccupe le plus.

Pour ce qui est des éléments positifs, les problèmes relatifs aux marques privées, aux importations et aux sociétés de commercialisation se trouvent réglés dans une large mesure. Ils ne sont pas éliminés. Ils ne disparaissent pas complètement, mais ils se trouvent réglés à 80 p. 100, disons. Il faudra aller plus loin, mais à court terme, l'Institut n'est pas du tout contre cette proposition.

Dans notre mémoire, nous exprimons certaines inquiétudes au sujet de la clarté de cette proposition et de la facilité avec laquelle elle peut s'appliquer. À notre avis, ce genre d'initiative peut donner des résultats uniquement si tout le monde y met du sien. Cela semble assez contradictoire. En ce qui concerne la législation, ce n'est pas la façon habituelle de procéder. Nous avons essayé de faire une analyse très précise, mais nous pensons que cela ne marchera pas, si nous ne faisons pas cet effort.

Les trois grandes questions que nous soulevons dans notre mémoire sont celles de la répartition, des frais de commercialisation et de distribution déductibles, autrement dit, les frais que vous pouvez inclure et exclure, ainsi que les frais d'installation et d'érection, et les changements équivalents ou parallèles qu'il faudra peut-être apporter au régime fiscal pour faciliter les choses.

Voilà comment nous voyons ces propositions. Wayne Matheson parlera d'abord des affectations, après quoi nous pourrons répondre à vos questions.

[Text]

**Mr. Wayne Matheson (Member, Tax Executives Institute):** As we see it—and the previous submissions to you identify that—the allocation problem generally divides into two. It is to divvy up the marketing distribution costs between goods that are subject to this measure and goods that are not: goods that are going to be taxable under this measure and goods that are unconditionally exempt like the construction equipment you heard about, food, a variety of other substances and so on; and goods that are taxed at 18%, construction materials and that sort of stuff. So you are going to have a problem with division there.

If you can identify it with a specific product, all good and well. If you do not, you have an allocation problem.

**The Chairman:** Yes, but how many manufacturers are going to have 18% goods, zero-rated goods, 8% goods and 12% goods? Most manufacturers are going to be in building products at 8% or regular manufactured goods at 12% or in booze and cigarettes at 18%. Very few are going to be in all three, or even more than one category, do you not agree?

**Mr. Matheson:** Unfortunately, for instance, bakers of bread make cookies and snack foods. You have lock manufacturers who make locks for doors and make padlocks.

**The Chairman:** Bakers of bread make cookies and snack foods, but cookies are not taxed. They are food.

**Mr. Matheson:** But snack foods are. So you have that problem. It is inherent. You have the gentleman with his construction equipment. The equipment itself is exempt but the parts are taxable. You have that mix. It is—

• 2055

**The Chairman:** Yes, you have some. But do you not find that most manufacturers stay within their scope? There are not too many crossovers on the rate structure.

**Mr. Matheson:** To a large extent, but I do not think we can dismiss that. It is a problem. It has been identified by Finance as a problem. They have also identified the area of determined values and trying to continue that into the system.

**The Chairman:** That would be an interesting discussion.

**Mr. Matheson:** We can get to that later, if you wish.

Once you have made your allocation of the direct marketing costs, you have to distribute the personnel department and everything else—

[Translation]

**M. Wayne Matheson (membre, Tax Executives Institute):** Selon nous, comme nous l'avons dit dans nos mémoires antérieurs, le problème de l'affectation se divise généralement en deux éléments. Il s'agit de répartir les frais de commercialisation et de distribution entre les marchandises assujetties à cette mesure et celles qui ne le sont pas, autrement dit, entre les marchandises qui seront taxées et celles qui seront exonérées de façon inconditionnelle, comme l'équipement de construction dont on a parlé, les produits alimentaires et divers autres produits. Il y a également les marchandises imposées à 18 p. 100 comme les matériaux de construction. Par conséquent, il y a là un problème de répartition.

Si vous pouvez voir comment se répartit la taxe sur un produit, tout va très bien, mais dans le cas contraire, vous avez un problème.

**Le président:** Oui, mais combien de fabricants produisent-ils des marchandises taxées à 18 p. 100, d'autres qui sont détaxées, d'autres encore qui sont taxées à 8 p. 100 ou à 12 p. 100? La plupart des fabricants fabriqueront des matériaux de construction taxés à 8 p. 100, ou des biens manufacturés taxés à 12 p. 100 ou encore des alcools et des cigarettes sur lesquels la taxe sera de 18 p. 100. Il y en a très peu qui seront assujettis aux trois niveaux de taxation. Ne pensez-vous pas?

**M. Matheson:** Malheureusement, les boulangers, par exemple, font du pain, des gâteaux et des amuse-gueule. Vous avez des fabricants de serrures qui font des serrures de porte et des cadenas.

**Le président:** Les boulangers font des gâteaux et des amuse-gueule, mais les gâteaux ne sont pas taxés. Il s'agit de produits alimentaires.

**M. Matheson:** Mais les amuse-gueule le sont. Donc, le problème se pose. Prenez le cas du fabricant d'équipement de construction. L'équipement, comme tel, est exonéré, mais les pièces sont taxées. Il y a donc un mélange. C'est...

**Le président:** Oui, il y en a certains, mais ne pensez-vous pas que la plupart des fabricants se cantonnent dans une seule et même gamme de produits? Ils ne sont pas assujettis à trop de taux d'imposition différents.

**M. Matheson:** Dans une large mesure, mais je ne pense pas que nous puissions rejeter ce problème, car il existe bien. Le ministère des Finances l'a reconnu. Il a également étudié la question des valeurs déterminées et il tente de les maintenir dans le régime d'imposition.

**Le président:** Ce serait un sujet de discussion intéressant.

**M. Matheson:** Nous pourrions en parler plus tard, si vous le désirez.

Une fois que vous avez réparti vos frais de commercialisation directe, vous devez répartir les frais de personnel et tout le reste...

[Texte]

**The Chairman:** Why would you have to distribute them? Why would you not be able to determine your total yearly marketing cost? When you do your annual levelling off of sales tax, do your marketing and distribution calculations and arrive at your annual sales tax rate. Then correct all your monthly remittances according to what the annual calculation should be.

**Mr. Matheson:** That sounds eminently reasonable, but we are concerned that if the description on page 10 of what is deductible and not deductible is followed through—and the legislation says certain things are not deductible—and if I—as a small businessman—were doing deductible marketing and distribution, as well as running the plant, I would have to cut myself in half.

**The Chairman:** So what you are saying is that there is an allocation cost with respect to salaries, office expense, washroom papers and that type of thing—

**Mr. McCrossan:** Personnel and cafeteria.

**The Chairman:** —as to what are manufacturing costs and what are marketing and distribution costs.

**Mr. Matheson:** Yes.

**The Chairman:** But you accountants are good at that. They pay you heavily for it. This is a great bill. This is a great piece of legislation for the accountants, is it not?

**Mr. A. Wilson:** It is; it is wonderful.

**Mr. Matheson:** Smaller business have suggested they will have to change their accounting systems and incur accountants' costs and everything else like that—

**The Chairman:** How much would you anticipate the additional accounting costs—for an average client doing \$10,000 worth of sales—would be as a result of this mechanism?

**Mr. McCrossan:** Not \$10,000 these days, Don, \$10 million.

**Mr. Matheson:** That is highly speculative. If the operation doing \$10 million was a centralized organization, had a computer facility in existence, was manual, the nature of its business. . . It might be equitable or appropriate for them to use the 7% if it were industrial goods compared to consumer-oriented goods. A very hard one to call.

Our clients have indicated to us there will be cost to put a system in, either by in-house personnel or ourselves. They are looking at having to do this again in two or three years with a multi-stage sales tax. That is a problem. We would hope that a certain reasonableness would be forthcoming in this kind of allocation.

**The Chairman:** On that basis, the CICA should be totally for this.

[Traduction]

**Le président:** Pourquoi devez-vous les répartir? Pourquoi ne pouvez-vous pas calculer vos frais de commercialisation totaux pour l'année? Lorsque vous calculez le montant annuel de la taxe de vente, vos frais de commercialisation et de distribution, vous pouvez établir votre taux annuel pour la taxe de vente. Ensuite, vous corrigez toutes vos remises mensuelles en fonction du taux annuel.

**M. Matheson:** Cela semble extrêmement raisonnable, mais si l'on applique la description donnée à la page 10 quant aux frais déductibles et non déductibles—et la loi stipule que certaines choses ne sont pas déductibles—et si, en tant que propriétaire d'une petite entreprise, je calcule mes frais de commercialisation et de distribution déductibles en même temps que je dois faire tourner mon usine, je ne suffirai pas à la tâche.

**Le président:** Donc, vous dites qu'il faut répartir les frais de salaire, de bureau, de papiers de toilette, et tout le reste. . .

**M. McCrossan:** Les services du personnel et la cafétéria.

**Le président:** . . . en frais de fabrication, d'une part, et en frais de commercialisation et de distribution, d'autre part.

**M. Matheson:** Oui.

**Le président:** Mais c'est un travail dont les comptables se tirent très bien. Ils sont bien payés pour le faire. Il s'agit d'un excellent projet de loi pour les comptables, n'est-ce pas?

**M. A. Wilson:** Oui, merveilleux.

**M. Matheson:** Les petites entreprises ont laissé entendre qu'elles devraient modifier leurs systèmes de comptabilité et faire des frais de comptable et autres. . .

**Le président:** À combien estimez-vous les frais de comptabilité supplémentaires, pour un client moyen qui vend pour 10,000\$ de marchandises, à la suite de ces dispositions?

**M. McCrossan:** Ne parlez pas de 10,000\$, à notre époque, Don, mais plutôt de 10 millions de dollars.

**M. Matheson:** C'est purement hypothétique. Si une entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 10 millions de dollars a une organisation centralisée et dispose d'un service d'informatique, si la nature de l'entreprise s'y prête. . . elle pourrait avoir avantage à utiliser la déduction forfaitaire de 7 p. 100, si elle produit des biens industriels plutôt que des biens orientés vers le consommateur. C'est très difficile à dire.

Nos clients nous ont dit qu'il leur reviendrait cher d'instaurer un système, en engageant des comptables ou en faisant appel à nos services. Ils s'attendent à devoir recommencer toute l'opération d'ici deux ou trois ans lorsque la taxe de vente multistade sera instaurée. Cela pose un problème. Nous espérons que cette répartition se ferait de façon assez raisonnable.

**Le président:** L'ICCA devrait être tout à fait pour.

[Text]

**Mr. Layton:** Every two or three years.

**Mr. A. Wilson:** There is no suggestion we are against the idea. We are very much in favour of the idea as a short-term measure.

What Wayne is addressing is the concern that the allocation exercise be made harder than it need be. We think Finance should leave it as open as possible. To require nothing more than the allocation be based on a reasonable allocation as opposed to setting down specific definite rules—because they are too rigid.

One of the fundamental problems is that the larger the organization, the more the allocation has already occurred. If you set up rigid rules and say, this is how it must be done, you have to go back to that accounting system and undo it all and then do it according to the specific method.

If you are dealing with a small entity, they may not want to bother going through the rigid, specific method. They may want to take some quick and dirty approach that gives them a reasonable result.

You asked about how long this takes. You can do a billion-dollar corporation in three hours on a quick and dirty basis, or you can take five days to do it, depending on just how refined you want to be in the exercise and subject, of course, to what the particular rules are.

• 2100

Our submission is that the rules should be very general and fairly open, and that leaves people with the greatest flexibility for the allocation exercise. That does not mean to say they have the greatest flexibility to change their marketing and distribution from 20% to 30%, because you have to keep in mind the marketing and distribution deduction, the marketing costs and the manufacturing costs are driven by very definite numbers for most entities.

Cost of sales is a very big and definite number in most income statements, and when you look at the selling expenses of organizations and the warehousing expenses, you cannot call them something other than warehousing and selling. It is only the peripheral stuff, the indirects if you will—the personnel, the cafeteria, the directors' meetings and so on—that you get to monkey around with.

**Mr. Layton:** What percentage—again it is different for everybody. Is there some idea of what those peripheral expenses are relative to the set expense you were talking of for marketing?

**Mr. A. Wilson:** It depends on the size of the organization, but I would suggest for a mid-sized organization it is probably no more than 10% of the total costs they have to play with. The rest of their costs are definitely one way or another.

**Mr. Matheson:** It would depend on the structure of the organization. It could be a decentralized personnel

[Translation]

**M. Layton:** C'est à refaire tous les deux ou trois ans.

**M. A. Wilson:** Nous n'avons pas dit que nous étions contre. Nous sommes tout à fait en faveur de cette initiative, en tant que mesure à court terme.

Wayne dit que la répartition sera plus difficile que ce n'est nécessaire. À notre avis, le ministère des Finances devrait nous laisser le maximum de marge de manoeuvre. Il devrait se contenter d'exiger que la répartition se fonde sur des critères raisonnables au lieu d'imposer des règles très strictes et trop rigides.

En fait, plus l'entreprise est de grande taille, plus il y a de chance qu'elle ait déjà fait cette répartition. Si vous établissez des règles très strictes en indiquant qu'il faut procéder d'une certaine façon, les entreprises doivent réviser leur système de comptabilité en fonction de la méthode qui leur est prescrite.

Une petite entreprise ne voudra peut-être pas se donner la peine de suivre cette méthode. Elle procédera sans doute d'une façon rapide et pas toujours très orthodoxe, qui lui donnera un résultat raisonnable.

Vous avez demandé combien cela prendrait de temps. Pour une société ayant un chiffre d'affaires de 1 milliard de dollars, vous pouvez le faire en vitesse, en trois heures, ou y consacrer cinq jours, selon le raffinement que vous voulez y apporter et, bien sûr, selon les règles à suivre.

Nous estimons que les règles devraient être assez générales et assez souples pour laisser la plus grande marge de manoeuvre possibles pour la répartition des coûts. Cela ne veut pas dire que les entreprises pourront faire passer leurs frais de commercialisation et de distribution de 20 p. 100 à 30 p. 100, car il ne faut pas oublier que la déduction de ces frais est régie par des normes bien précises, dans la plupart des cas.

Dans les plupart des états financiers, les frais de commercialisation représentent un montant très important et bien précis, et si vous prenez les frais de vente et les frais d'entreposage, vous ne pouvez pas leur donner un autre nom. Vous ne pouvez jongler un peu qu'avec les frais accessoires ou indirects c'est-à-dire les frais de personnel, la cafétéria, les assemblées du conseil d'administration, par exemple.

**M. Layton:** Quel pourcentage... encore une fois, il diffère d'une entreprise à l'autre. Avez-vous une idée des frais accessoires qui viennent se greffer sur les frais de commercialisation dont vous parliez?

**M. A. Wilson:** Cela dépend de la taille de l'entreprise, mais dans le cas d'une entreprise de taille moyenne, je dirais qu'ils ne dépassent sans doute pas plus de 10 p. 100 des frais totaux. Les autres coûts entrent dans l'une ou l'autre catégorie.

**M. Matheson:** Tout dépend de la structure de l'organisation. Vous pouvez avoir des services

[Texte]

operation dealing with a specific plant, with a sales organization, or it could be all centralized.

**Mr. Layton:** But most of this would already be allocated in one form or another.

**Mr. Matheson:** That is right.

**Mr. Layton:** It would be in the records. It would be very hard to destroy the records and say now we have a whole new system where it just went down to 7%, or vice versa.

**Mr. A. Wilson:** That is right.

**Mr. McCrossan:** It seems to me one of the fundamental rules is that you do not have to pay more tax than you are legally obliged to pay, and if you start from that as a basic premise—which has been upheld in law time and time again—that means you have to be able to define with some precision what the tax payable is.

**Mr. Matheson:** Yes.

**Mr. McCrossan:** I can understand your plea for reasonable allocation rules on the basis that this is only going to be around for 15 months, so let us not spend a lot of time re-inventing computer systems that are going to be thrown out. On the other hand, 15 months goes very quickly, as we know.

There are going to be tax audits. If there are tax audits, there has to be a dispute-settling mechanism. I cannot imagine a law getting through Parliament that says something to the effect that expenses shall be allocated on a reasonable basis. I am not sure how you would litigate—Dana is a lawyer there—what reasonable is, but it does not seem to me to be very sound tax law.

**Mr. A. Wilson:** We have many provisions that currently use this terminology in the Income Tax Act and just recently in the Excise Tax Act where the fair price rule is whatever is reasonable in the circumstances, that is a fair price. You have to find some basis for coming up with a measure of reasonableness.

**Mr. McCrossan:** You are suggesting essentially administrative compromise at this stage. On the basis that it is only going to be in for a year and a half or two years or whatever you just go fast and dirty, as loose as possible, settle things out with negotiation between tax assessors and companies and work from whatever records are there now.

**Mr. A. Wilson:** Yes.

**Mr. Layton:** The final 10%... you would be reasonable.

**Mr. A. Wilson:** That is right. It sounds awful, as if you have left it wide open by saying just make it reasonable, but we are suggesting you are only working with the margin and the core costs are quite definite. They are at warehousing, they are salesmen's commissions, there is the freight out. They are very definite costs that you cannot call something else, and manufacturing is manufacturing.

[Traduction]

décentralisés pour une usine en particulier, dotée de services de vente ou avoir toutes vos activités centralisées.

**M. Layton:** Mais la plupart de ces frais seraient déjà répartis d'une façon ou d'une autre.

**M. Matheson:** C'est exact.

**M. Layton:** Cela figurerait dans les livres. Il serait difficile de détruire les livres et de prétendre que l'entreprise a mis en place un nouveau système qui ramène son taux de taxation à 7 p. 100.

**M. A. Wilson:** C'est exact.

**M. McCrossan:** L'une des règles fondamentales, selon moi, c'est que vous n'avez pas à payer plus de taxe que la loi ne vous oblige à en payer, et, si vous partez de ce principe bien établi, vous devez pouvoir définir de façon précise quelle est la taxe à payer.

**M. Matheson:** En effet.

**M. McCrossan:** Je peux comprendre que vous demandiez des règles de répartition raisonnables, étant donné qu'elles seront modifiées dans 15 mois, mais ne passons pas trop de temps à modifier des systèmes informatisés qui deviendront périmés. D'un autre côté, ces 15 mois seront vite passés, comme vous le savez.

Il y aura des vérifications fiscales. En pareil cas, il faut avoir un mécanisme de règlement des différends. Je ne vois pas comment le Parlement pourrait adopter une loi stipulant que les dépenses doivent être réparties de façon raisonnable. Je ne vois pas comment vous pourriez établir—je sais que Dana est avocat—ce qui est raisonnable et ce qui ne l'est pas, mais je ne pense pas que nous ayons là une bonne loi fiscale.

**M. A. Wilson:** La Loi de l'impôt sur le revenu contient de nombreuses dispositions utilisant cette expression, et une disposition récemment incluse dans la Loi sur la taxe d'accise indique que le juste prix est un prix raisonnable dans les circonstances. Vous pouvez établir ce qui est raisonnable ou non en fonction de certains critères.

**M. McCrossan:** Pour le moment, vous proposez un certain compromis administratif. Et cela parce que ces mesures ne resteront en place que pendant 18 mois à deux ans et qu'il faut donc avoir le maximum de marge de manoeuvre et pouvoir régler certaines choses en négociant avec les évaluateurs de l'impôt et les entreprises.

**M. A. Wilson:** Oui.

**M. Layton:** Les derniers 10 p. 100... vous seriez raisonnable.

**M. A. Wilson:** C'est exact. Nous avons l'air de dire qu'il faut laisser une grande marge de manoeuvre en stipulant seulement que les frais doivent être raisonnables, mais je vous ferai remarquer qu'il s'agit seulement là des frais accessoires et que les frais principaux sont déterminés de façon assez précise. Il s'agit des frais d'entreposage, des commissions des représentants, des frais de transport, par exemple. Il s'agit de frais bien précis auxquels vous ne

[Text]

You cannot call a manufacturing plant part of your marketing and selling organization, because all it does is physically make the stuff. Those are real costs that will not bend. I think it is an important notion to recognize that we are talking about the flexibility only at the margin. What it does is make the system workable, and the only real issue, as I see it, is a revenue issue.

If everyone works real hard, they will pay the right amount of tax by getting the best allocation they can on that margin. As long as Finance can live with that best amount of tax for everyone, then the system can work, but if Finance or Excise decide that one system, one method of allocation is more reasonable than another, we will be in court until the cows come home. There is no such determination possible, unless you legislate that is how you do it, one way or the other.

**Mr. Matheson:** We have some points here that lead us to concern along that area. They talk about warehousing beyond the manufacturing premises. If warehousing is distribution, does it matter whether it is on the manufacturing premises or some place else if you are warehousing goods for distribution?

• 2105

**Mr. Layton:** We are talking finished goods here.

**Mr. Matheson:** Finished goods. We are concerned that if this kind of tight definition crept in, reasonableness might—

**Mr. McCrossan:** I will ask you the same question that I asked the TEI, which is you have had the opportunity to make a presentation to Finance, what is their reaction? Are they just sphinx-like, taking input only, or do they actually come back and tell you they have some real problems with this or they think it is a great idea? What sort of reaction have you been getting out of Finance with this loosey-goosey approach to taxation?

**Mr. A. Wilson:** I think they are largely sphinx-like, almost somewhat numbed by the notion initially.

**The Chairman:** They sat there numb and listened to you. Is that it?

**Mr. A. Wilson:** Yes.

**The Chairman:** You hope they are listening to you.

**Mr. Layton:** Sphinx-like as in cast in stone?

**Mr. A. Wilson:** No, I would not say that. I would say they are actually very flexible and that, if anything, it is the problem of trying to answer the question, because what one might hear one day is not necessarily what one will hear the next day after they have had other input or some consideration from other people. So frankly I do not have a clue where they are sitting today. I am hopeful

[Translation]

pouvez pas donner d'autres noms. Les frais de fabrication sont bel et bien des frais de fabrication.

Vous ne pouvez pas prétendre qu'une usine de fabrication fait partie de vos services de commercialisation et de vente, étant donné qu'elle se contente de fabriquer le produit. Ce sont là des coûts réels pour lesquels il y aura aucune marge de manoeuvre. C'est un élément qu'il ne faut pas perdre de vue. La souplesse dont nous parlons est marginale et permettra de faire fonctionner le système, et selon moi, le seul problème est un problème de recette.

Si tout le monde fait de sérieux efforts, les entreprises paieront la taxe qu'elles doivent en faisant la meilleure répartition possible sur cette marge. Tant que le ministère des Finances acceptera ce principe, le système pourra fonctionner, mais si les Finances ou l'Accise décident qu'un système, qu'une méthode de répartition est plus raisonnable qu'un autre, nous devons aller devant les tribunaux. C'est impossible à déterminer, à moins de légiférer pour imposer une façon de faire.

**M. Matheson:** Nous avons, à ce propos, certains sujets d'inquiétude. Il est question de l'entreposage qui a lieu en dehors des installations de fabrication. Si entreposage signifie distribution, est-ce que cela a de l'importance si l'entrepôt se trouve au lieu de la production ou ailleurs si les biens entreposés seront distribués?

**M. Layton:** Il est question ici de produits finis.

**M. Matheson:** De produits finis. Si ce genre de définition étroite était adoptée, nous craignons que le caractère raisonnable. . .

**M. McCrossan:** Je vais vous poser la même question que j'ai posée au représentant du Tax Executives Institute. Vous avez eu l'occasion de présenter un mémoire au ministère des Finances; quel a été sa réaction? Agit-il à la manière d'un sphynx, se contentant de recevoir les choses, ou revient-il vers vous pour vous dire qu'il y a tel ou tel problème ou au contraire qu'il s'agit d'une idée fantastique? Comment le ministère a-t-il réagi devant cette attitude peu sérieuse concernant la fiscalité?

**M. A. Wilson:** De façon générale plutôt comme un sphynx, presque paralysés au départ par cette notion.

**Le président:** Les gens du ministère restent-ils ainsi paralysés à vous écouter?

**M. A. Wilson:** Oui.

**Le président:** Vous espérez qu'ils vous écoutent.

**M. Layton:** Comme la statue d'un sphynx figée dans son attitude.

**M. A. Wilson:** Non, je ne dirais pas cela. Je dirais en réalité qu'ils sont assez souples et qu'ils essaient plutôt de répondre à la question; le problème, c'est que ce qu'on peut entendre une journée n'est pas nécessairement ce qu'on entendra le jour d'après, une fois qu'ils auront entendu d'autres personnes. Je vous avouerai franchement ne pas du tout savoir où ils se situent aujourd'hui.

[Texte]

that the minister will tell us soon just what it is they are going to think about.

**Mr. McCrossan:** The previous witnesses, whom you heard, gave some indication of the minimum timeframe to know the rules of the game before the tax is implemented. I guess their brief suggests it could be as short as three months and their preference is six months. Your membership obviously audits or provides accounting service to every one of these companies. What is your feeling? Are we at the point that they suggest, where we have to hear within two or three weeks or it cannot make the deadline? Are we that close on?

**Mr. A. Wilson:** I think there are two issues and I think probably the more important issue is literally price lists. For many manufacturers, they are pricing now for Christmas. It is that kind of lead time they are worried about, as opposed to the determination of what their marketing and distribution percentage is.

As I say, it depends on how hard you want to work at it. You can do it in a real hurry regardless of your size, but that does not make it the right number for you. My own sense is there should be at least three months' lead time on the technical rules. I think I am with Jim—

**The Chairman:** You think you can operate with a three-month lead time?

**Mr. A. Wilson:** No, the three months I throw out with respect to coming up with your marketing and distribution allocation, but with respect to pricing—

**The Chairman:** How do you suggest you would come up with the marketing and distribution allocation, take the annual marketing and distribution or do a complete analysis of the payroll to determine who was working on sales or who was working on marketing or product design?

**Mr. Matheson:** One of the things we did look at was that the manufacturer and the importer have to elect on a fiscal year and roughly 75% of businesses in Canada have a December 31 year end, so you would be having the analysis done for a stubbed term period.

**The Chairman:** Why would the manufacturer and the importer have to elect the first fiscal year?

**Mr. Matheson:** The suggestion in the technical notes is that election has to be made whether you are going to use actual marketing and distribution or you are going to use the 7% that is offered.

**Mr. A. Wilson:** In advance.

**Mr. Matheson:** In advance.

**The Chairman:** How would it work?

**Mr. A. Wilson:** You make a decision. Either you are going to use actual or you are going to use 7%, and you live with it regardless of what the actual—

[Traduction]

J'espère que le ministre nous dira bientôt ce qu'ils ont en tête.

**M. McCrossan:** Les témoins précédents que vous avez entendus, nous ont donné une idée de la période minimale nécessaire pour connaître les règles du jeu avant que la taxe n'entre en vigueur. D'après leur mémoire, ce pourrait être pas plus de trois mois, mais ils préféreraient six mois. Vos membres se chargent, bien sûr, de la vérification ou du moins fournissent des services comptables à chacune de ces sociétés. Quel est votre avis? Est-ce, comme ils le laissent entendre, qu'il nous faudra le savoir d'ici deux ou trois semaines ou alors on ne pourra respecter la date limite? Sommes-nous si près?

**M. A. Wilson:** Vous soulevez deux questions, et la plus importante est probablement les listes de prix. Pour bien des fabricants, on établit présentement les prix pour Noël. Est-ce ce genre d'échéance qui les inquiète, plutôt que la détermination du pourcentage de commercialisation et de distribution.

Je le répète, cela dépend du travail que l'on veut y mettre. On peut le faire rapidement, quelle que soit l'importance de la société, mais cela ne veut pas dire que le pourcentage sera le bon. Je crois personnellement qu'il faudrait prévoir une période de trois mois au sujet des règlements techniques. Je crois comme Jim. . .

**Le président:** Vous pensez que cela pourra fonctionner avec un délai de trois mois?

**M. A. Wilson:** Non, il faudrait trois mois pour fixer les pourcentages de commercialisation et de distribution, mais pour ce qui est de l'établissement des prix. . .

**Le président:** Comment à votre avis pourrait-on fixer l'allocation de commercialisation et de distribution? Faudrait-il prendre le pourcentage annuel ou faire une analyse complète des feuilles de paie pour décider qui a travaillé aux ventes ou qui a travaillé à la commercialisation ou à la conception de produits?

**M. Matheson:** Une des choses dont nous avons tenu compte, c'est que le fabricant et l'importateur doivent choisir leur année financière, et près de 75 p. 100 de leurs activités au Canada se terminent au 31 décembre, par conséquent on ferait une analyse pour une période tronquée.

**Le président:** Pourquoi le fabricant ou l'importateur aurait-il à choisir la première année financière?

**M. Matheson:** Selon les notes techniques, le choix se situe entre, d'un côté, le pourcentage réel de commercialisation et de distribution ou, de l'autre, les 7 p. 100 offerts.

**M. A. Wilson:** A l'avance?

**M. Matheson:** A l'avance.

**Le président:** Comment cela fonctionnerait-il?

**M. A. Wilson:** On prend une décision. On se sert soit du pourcentage réel ou des 7 p. 100 offerts, et on s'en contente quelle que soit. . .

[Text]

**The Chairman:** We are going to have a change, presumably, in bicycle rules by 1990.

**Mr. A. Wilson:** Bicycle rules?

**The Chairman:** People may want to have a new kind of bicycle licence. Will that not be at least about the same time as this goes in?

**Mr. Matheson:** You are thinking of the MSST.

**The Chairman:** No, I am not. I am thinking of just simple things, like things are changing all the time. Licence fees change, for example.

**Mr. Matheson:** Right. The idea is, again as expressed by the technical notes, that you would elect, you would make a choice and presumably for your certainty, but at least for revenue instalment payments one way or the other, and you would then go back.

That leads us to a third area of concern, which is that at the end of your fiscal year you have to match your estimates to your actual marketing and distribution costs. If you were ambitious or generous in your allocation of marketing and distribution costs, you may not have that much of an expenditure and not have remitted enough tax and have to pay it.

• 2110

**Mr. Layton:** No penalties.

**Mr. Matheson:** We were just wondering about that. It is not evident from this whether there is a penalty.

**Mr. McCrossan:** Can I just get back to this issue of price lists? To the extent that we accept the differentiation that TEI raised, the typical manufacturer does not rush in with a pre-Christmas sale, whereas when we get to consumer-driven goods, Christmas is obviously a major purchase time.

The issue you are raising is whether a manufacturer can set his prices today for goods that are going to be sold at Christmastime. You are suggesting it is virtually impossible to do this. It is creating a certain paralysis in the consumer goods manufactured for consumer consumption. Obviously I do not know the retail side of the thing. I would have thought that most Christmas sale items would have been purchased prior to November 1. Given that it is adversely affected, there would be every incentive to purchase them prior to November 1. In cases where there are winners, I guess you would delay the purchase until November 1.

**Mr. A. Wilson:** I am sorry, I was not meaning to suggest that November 1 and Christmas were connected in that sense. I was citing Christmas as an example of the lead time people need to set their prices. The buying takes place well before the intended sale.

[Translation]

**Le président:** Nous aurons probablement un changement au règlement concernant les bicyclettes d'ici 1990.

**M. A. Wilson:** Le règlement concernant les bicyclettes?

**Le président:** Les gens voudront peut-être avoir un nouveau genre de permis pour les bicyclettes. Est-ce que cela ne se fera pas à peu près au même moment que cette chose-ci?

**M. Matheson:** Vous songez à la taxe multistade.

**Le président:** Non. Je pense à des choses simples qui changent avec le temps, par exemple les droits pour obtenir des permis.

**M. Matheson:** Bien. Comme le signalaient les notes techniques, il s'agit de choisir, de choisir une voie ou une autre pour savoir à quoi s'en tenir et pour les accompagnes provisionnels, par la suite pourrait y revenir.

Cela nous amène à la troisième question qui nous intéresse, à la fin de l'année financière on doit corriger ces prévisions en fonction des coûts réels de commercialisation et de distribution. Si l'on a été ambitieux ou généreux dans l'allocation des coûts de commercialisation et de distribution, les dépenses ne sont peut-être pas tellement élevées, et on n'aura peut-être pas payé suffisamment d'impôt, il faudra donc le faire.

**M. Layton:** Aucune pénalité.

**M. Matheson:** C'est ce à quoi nous réfléchissons. Rien ne nous indique qu'il y ait une pénalité.

**M. McCrossan:** Puis-je revenir à cette question des listes de prix? Dans la mesure où nous acceptons la différenciation soulevée par le TEI, le fabricant type ne se précipite pas pour faire une vente avant Noël, tandis que la période de Noël représente manifestement une période importante d'achats pour les consommateurs.

Le problème que vous soulevez ici est de savoir si le fabricant peut établir aujourd'hui les prix de marchandises qu'il vendra à l'époque de Noël. Vous laissez entendre qu'il est virtuellement impossible de le faire. Cela paralyse d'une certaine façon les biens de consommation fabriqués pour les consommateurs. De toute évidence, je ne connais pas le détail de l'affaire. J'aurais cru que la plupart des articles mis en vente à Noël auraient été achetés avant le premier novembre. Compte tenu des effets négatifs, il y aurait tout lieu de les acheter avant le premier novembre, et au cas où il y aurait des gagnants, j' imagine que vous retarderiez l'achat jusqu'au premier novembre.

**M. A. Wilson:** Je regrette, mais mon intention n'était pas de lier le premier novembre et Noël. Je parlais de Noël comme d'un exemple pour illustrer la période de temps nécessaire à l'établissement des prix. Les achats se font bien avant la date prévue de la vente.

[Texte]

**Mr. McCrossan:** There could be the need to have a pre-November 1 and a post-November 1 price. That could really muck up. People are presumably in a position to establish the pre-November 1 price with some certainty. At this point in time you are saying you are really into the lead time for Christmas purchasing—at least selling to stores—and you cannot set a post-November 1 price without having a more precise of what the rules are.

**Mr. A. Wilson:** That is exactly. . . yes.

**The Chairman:** Wait a minute. Is not everything that is going to be sold this Christmas already sold to stores and wholesalers and so on?

**Mr. A. Wilson:** Yes, as I said.

**The Chairman:** The only thing that is not already sold is reorders that may or may not take place by estimates made probably in October.

**Mr. A. Wilson:** I think the issue of what is being sold for Christmas. . . I am sorry I brought it up now.

The point I am trying to make is that generally there is a long lead time between the issuance of a price list—not generally but in many cases—and a sale taking place. The issue is how long a lead time is necessary. How long a lead time do you need to allow this. . . ?

**The Chairman:** All right. How long have manufacturers been realizing that the federal government has been horsing around with the federal sales tax with the threat of a stage two proposal or with going to the wholesale level that was brought up in the white paper and so on for quite a long time.

Is it not fair to say that every manufacturer now, if he has any brains at all, has been quoting his prices subject to change in federal sales tax?

**Mr. A. Wilson:** Not necessarily; no.

**The Chairman:** Do you mean most of your customers are not bright enough to do that?

**Mr. A. Wilson:** More and more manufacturers sell tax-included and do not identify tax.

**The Chairman:** I know they do, but even in their tax-included price, have they not been saying their price is subject to alterations in the federal sales tax?

**Mr. A. Wilson:** No. To do that you have to be prepared to say what the tax is today and how it is going to change.

**The Chairman:** Oh, no, you do not.

**Mr. A. Wilson:** Sure you do.

**The Chairman:** No, you do not. My companies do not. I do not know why your companies do.

[Traduction]

**M. McCrossan:** Il pourrait être nécessaire d'établir un prix préalable au premier novembre et un prix postérieur au premier novembre. Cela pourrait tout bousiller. Les gens sont probablement en mesure d'établir un prix préalable au premier novembre avec quelque certitude. Vous dites présentement que vous êtes dans la période des achats en vue de Noël, du moins en ce qui a trait à la vente ou au magasin, et vous n'êtes pas capable d'établir un prix postérieur au premier novembre sans avoir une idée plus précise de ce que sont les règles.

**M. A. Wilson:** C'est exactement cela. . . oui.

**Le président:** Un instant. Est-ce que les articles qui sont offerts à Noël n'ont pas déjà été vendus aux magasins et aux grossistes et ainsi de suite?

**M. A. Wilson:** Oui, comme je l'ai dit.

**Le président:** Les seules choses qui ne soient pas déjà vendues, ce sont les commandes de réapprovisionnement éventuelles, en fonction d'estimations faites probablement en octobre.

**M. A. Wilson:** Je crois que le problème de ce qui est vendu à Noël. . . je regrette d'avoir soulevé cette question.

Ce que j'essaie de dire est qu'il y a généralement une période assez longue entre la publication de la liste de prix, non pas de façon générale, mais dans plusieurs cas, et la vente elle-même. La question est de savoir quelle est la période nécessaire. Combien de temps vous faut-il?

**Le président:** D'accord. Depuis quand les fabricants savent-ils que le gouvernement fédéral fait des bêtises avec la taxe fédérale de vente en brandissant l'arme d'une deuxième étape ou en menaçant de toucher le niveau de grossiste, comme cela a été avancé dans le Livre blanc, et ainsi de suite depuis un certain temps.

Il n'est pas juste de dire que tous les fabricants, s'ils sont un tant soit peu intelligents, donnent des prix sous réserve d'une modification de la taxe fédérale de vente?

**M. A. Wilson:** Pas nécessairement, non.

**Le président:** Voulez-vous dire que la plupart de vos clients ne sont pas assez intelligents pour le faire?

**M. A. Wilson:** De plus en plus de fabricants vendent leurs produits à un prix qui comprend la taxe de vente, mais sans préciser ce montant.

**Le président:** Je sais qu'ils le font, mais leur prix, taxe incluse, n'est-il pas susceptible de changer en fonction des modifications apportées à la taxe fédérale de vente?

**M. A. Wilson:** Non, pour cela, il faut être capable de dire ce qu'est la taxe aujourd'hui et quels seront les changements éventuels.

**Le président:** Ah non, ce n'est pas nécessaire.

**M. A. Wilson:** Si, c'est nécessaire.

**Le président:** Non, ce ne l'est pas, mes compagnies ne le font pas. Je ne sais d'ailleurs pas pourquoi vous compagnies le font.

[Text]

**Mr. A. Wilson:** If you face the situations where people who buy tax included from you find that you have recovered or secured a refund of that tax, they are very interested in finding out what the tax was and getting it back from them.

**The Chairman:** Particularly with fixed tax to that.

**Mr. A. Wilson:** That is right. The answer is traditional: it is my tax; you go away; I am not going to give it to you. They do not know what the amount is and they never do find out.

**The Chairman:** That is why you put this caveat in. They never find out then you can increase prices without telling them.

**Mr. A. Wilson:** The notion is simply that there is usually a long lead time for many products between pricing and delivery.

• 2115

**The Chairman:** Alan, would you not agree with me that most manufacturers and most purchasers at this point realize that we are in a flux year and that most of the quoting has been done subject to federal sales tax?

**Mr. A. Wilson:** On big items I would agree, but not on regular sales.

**Mr. Layton:** On the basis of the old tax but subject to the new.

**Mr. A. Wilson:** Yes. On big capital items that might be true.

**Miss Nicholson:** I am sorry I got delayed at another meeting and was not here for the presentation. So if the questions I have to ask have already been dealt with, just tell me.

As you pointed out in your letter of March 18 to the minister, these proposals constitute a major tax accounting change and yet we are told it is an interim measure. Do you have any figures for the costs you are talking about? I realize they vary from industry to industry and even from customer to customer, but when we are talking about costs of what is only meant as an interim measure, are the costs disproportionate?

**Mr. A. Wilson:** Again it depends on how hard you want to work at coming up with the answers to the amount of the marketing and distribution allowance. It can be done fairly quickly using your existing financial information, or you could spend several weeks testing different allocation methods on the final 10% to see which gives you the best result. That is a cost-benefit exercise that people will undertake if they think there might be something there for them, but they will not if

[Translation]

**M. A. Wilson:** Il peut fort bien se produire que des gens qui vous achètent un produit, taxe comprise, découvrent que vous avez obtenu un remboursement de cette taxe, auquel cas ces gens seront très intéressés de savoir ce qu'était le montant de la taxe et comment ils peuvent récupérer ce montant.

**Le président:** Surtout s'il s'agit d'un montant fixe.

**M. A. Wilson:** C'est exact. La réponse est traditionnelle: c'est ma taxe, et je n'ai pas l'intention de vous la remettre. Ils n'en connaissent pas le montant et ils n'arrivent jamais le connaître.

**Le président:** C'est pourquoi vous faite cette réserve. Puisqu'ils ne le connaissent jamais, vous pouvez augmenter les prix sans leur dire.

**M. A. Wilson:** Le principe, c'est qu'il y a généralement une longue période entre l'établissement des prix de plusieurs produits et leur livraison.

**Le président:** Alan, ne seriez-vous pas d'accord avec moi pour dire que la plupart des fabricants et la plupart des acheteurs savent que nous sommes dans une année de changement et que la plupart des prix qui ont été proposés l'ont été sous réserve de modifications à la taxe fédérale de vente?

**M. A. Wilson:** Je suis d'accord en ce qui a trait aux gros articles, mais pas en ce qui a trait aux ventes régulières.

**M. Layton:** Sur la base de l'ancienne taxe, mais sous réserve de la nouvelle.

**M. A. Wilson:** Oui. Ce peut être vrai pour ce qui est des gros éléments en capital.

**Mme Nicholson:** Je suis désolée d'avoir été retardée avec une autre réunion et de n'avoir pas été ici lors de l'exposé. Si les questions que j'ai à poser ont déjà été abordées, n'hésitez pas à le me dire.

Ainsi que vous l'avez souligné dans votre lettre du 18 mars adressée au ministre, ces propositions constituent une modification importante à la comptabilité de la taxe; pourtant on nous dit qu'il s'agit d'une mesure provisoire. Avez-vous des chiffres pour illustrer les coûts dont il est question? Je comprends bien qu'ils puissent varier d'une industrie à l'autre, et même d'un client à l'autre, mais quand on parle de coûts liés à une mesure provisoire, je voudrais savoir si les coûts sont disproportionnés?

**M. A. Wilson:** Tout cela dépend des efforts que l'on est disposé à fournir pour connaître l'allocation applicable à la commercialisation et à la distribution. On peut le faire assez facilement en se servant de vos renseignements financiers actuels; par contre, on peut y consacrer plusieurs semaines en essayant diverses méthodes de répartition de la dernière tranche de 10 p. 100 pour savoir laquelle donne les meilleurs résultats. Il s'agit d'un exercice d'analyse de rendement auquel les gens se

**[Texte]**

they judge that it is insufficient to warrant the exercise. You really cannot generalize.

My own sense is that by and large it is not necessary to expend great sums to comply with this type of measure. You can use your existing records. One has to keep in mind that what it really represents is an expansion of an existing requirement with respect to the freight allowance. Today manufacturers who sell their goods on a freight-included basis have to determine what the effective freight cost is on every single good they sell. Generally, they do that once a year and they may take half a day, a day or a couple of days to go through their numbers and generate that information.

What we are essentially talking about, I suppose, is a similar exercise encompassing more costs, but you still use your regular accounting system and you have to make some allocations at the margin. I do not really think it is going to be all that expensive, but I am sorry I cannot tell you what it will cost. I do not think for most organizations it will be a tremendous burden. However, if they want to turn around and completely redo their accounting system to generate numbers on a regular basis, then it could cost quite a bit.

**Mr. Matheson:** I think that is a caveat we put on this: that if the forthcoming legislation is very exact as to what must and must not be deducted, and how the allocations of all these costs are to be made, it will require maybe more changing of accounting records and incur more costs for the taxpayer.

**Mr. A. Wilson:** Right now, for instance, the technical notes talk about excluding royalties, interest and profit. Those usually are not too tough to extricate from your management accounting records, but if you start getting into other areas—specific costs—and you have to go and find those and pull them out and they have been split all over the place, you are really adding quite a load to the whole process. So one of our big concerns is that the list of excluded items be as short as possible.

Our preference would be that there be no excluded items, that everything that is marketing and distribution would be deductible, even interest and profit.

**The Chairman:** When you say interest and profit, surely you mean interest and profit to outsiders, not internal interest and profit allocated within the internal operation of the company, because that is a management allocation rather than a tax allocation, and surely you could not take management allocation as meaning anything.

**Mr. A. Wilson:** One could approximate a profit by a rigid rule. You can generate the profit number without too much difficulty. One could simply have a rigid rule that said you allocate profit based on the other costs that you have already split up. So if you have manufacturing

**[Traduction]**

livreront s'ils y voient un avantage, mais ils ne feront rien si cet exercice ne rapporte rien. On ne peut pas vraiment généraliser.

Je crois personnellement que de façon générale, il n'est pas nécessaire de dépenser beaucoup pour se conformer à ce type de mesure. Il est toujours possible d'utiliser les livres comptables existants. Il faut d'ailleurs se souvenir qu'il s'agit surtout d'un élargissement des exigences actuelles en ce qui a trait à l'allocation de transport. Aujourd'hui, les fabricants qui vendent leurs marchandises à un prix qui comprend le transport doivent déterminer le coût de transport réel pour chacun des articles qu'ils vendent. Ils le font généralement une fois l'an et peuvent y consacrer une demi-journée, une journée ou même quelques jours pour faire les calculs et obtenir ce renseignement.

Pour l'essentiel, je crois, il s'agit d'un exercice similaire portant sur des coûts supplémentaires, mais il est toujours possible d'utiliser le système comptable normal et de faire certains ajustements. Je ne crois pas que l'exercice soit si coûteux, bien que je ne puisse vous dire combien il coûtera. Je ne crois pas que ce soit un fardeau considérable pour la plupart des organisations. Par contre, si les entreprises veulent reprendre leur système comptable à zéro pour obtenir des données de façon régulière, l'exercice pourrait s'avérer très coûteux.

**M. Matheson:** C'est là une réserve que nous exprimons: Si le texte de loi devait être très précis en ce qui a trait au montant à déduire et à ne pas déduire, et à la façon de répartir ces coûts, il faudrait sans doute s'attendre à des modifications plus importantes des registres comptables et à des coûts accrus pour le contribuable.

**M. A. Wilson:** Présentement par exemple, les notes techniques parlent d'exclure les redevances, les intérêts et les profits. En général, il n'est pas trop difficile de retracer ces coûts dans les registres comptables, mais si l'on commence à toucher d'autres secteurs, des coûts spécifiques, et qu'il faut les retrouver, les extraire, puis les répartir un peu partout, on alourdit vraiment tout le processus. Ce qui nous intéresse le plus, c'est que cette liste des articles exclus soit la plus courte possible.

Nous préfererions qu'il n'y ait pas d'articles exclus, que tout ce qui se rapporte à la commercialisation et à la distribution soit déductible, y compris les intérêts et les profits.

**Le président:** Quand vous parlez d'intérêts et de profits, vous parlez sans doute d'intérêts et de profits pour les étrangers, et non des intérêts et des profits internes applicables au fonctionnement interne de l'entreprise; en l'occurrence, il s'agit d'une allocation de gestion plutôt qu'une allocation de taxes. Vous ne pourriez évidemment pas donner un autre sens à cette allocation de gestion.

**M. A. Wilson:** On pourrait donner une approximation du profit en suivant une règle rigide. Il est possible de connaître les chiffres qui se rapportent au profit sans trop de difficultés. Il s'agirait simplement d'avoir une règle rigide permettant de répartir le profit selon les autres

[Text]

costs, marketing distribution costs, you have that split, and you have profit. . . that is all that is left and you can split it on that ratio. I am not suggesting it be the method, but that could be a specified method that would be required under the law.

• 2120

**The Chairman:** Most manufacturers in doing internal accounting for their own management purposes take a department and figure out the cost of that department, and they figure out the cost of another department and so on. They put their marketing and distribution costs in each department and do a departmental analysis. But then inter-departmental trading operations are deducted at the bottom to determine the balance sheet position. Surely it is the balance sheet position that ought to count when you are calculating the tax, or the allowance for marketing and distribution for the purpose of calculating tax. Surely you would not want to put in these internal theoretical profits.

**Mr. A. Wilson:** No, you would have to deal with real profit. But the reason one thinks about profit and interest and royalties is that it is the attempt to give equivalence. What you are trying to get to, presumably, is the tax base that imports have, the tax base that related manufacturing companies have. Both of those, plus private brand concepts—those three types of situations all have backed out the profit related to marketing and distribution. It is not in the base.

So if you are going for a perfect equivalence, you should allow interest, profit and royalties in the marketing and distribution calculation. There are some problems in doing it and there are certainly some revenue implications of doing it. It may well be that it is not "doable", and you end up—instead of getting 100% equivalence you only get 80% equivalence, which I think is the objective.

**The Chairman:** Got you.

**Mr. A. Wilson:** The objective, as I understand it, was never to make this perfect, it was just to take away the worst aspects of the present inequities, and it seems to achieve that.

**Miss Nicholson:** That was my next question. One of the things one hears from business all the time is they want security and predictability, and sometimes would rather live with an unsatisfactory tax measure than live through some minor tinkering.

**Mr. A. Wilson:** Yes.

**Miss Nicholson:** Although you find what we have before us some improvement on the existing manufacturers' sales tax, nevertheless it is going to involve some changes. There is a regime here that is to come into force in 1988 and I believe you are recommending it be

[Translation]

coûts qui ont déjà été partagés. Ainsi, si l'on connaît les coûts de fabrication et les coûts de distribution, on a le partage et on connaît le profit. . . c'est tout ce qui reste et on peut faire le partage selon ce ratio. Je ne dis pas que cela pourrait être la méthode à suivre, mais cela pourrait être une méthode précisée dans la loi.

**Le président:** La comptabilité intérieure à laquelle se livre la plupart des fabricants, à des fins de gestion, se fait par département. On établit les coûts pour un département, puis pour un autre, et ainsi de suite. On établit pour chaque département les coûts de commercialisation et de distribution, puis on fait une analyse par département. Mais les transactions inter-départementales sont déduites à la fin pour établir le bilan. Il faudrait assurément tenir compte de ce résultat quand on calcule la taxe ou tenir compte des coûts de commercialisation et de distribution pour le calcul de la taxe. Vous ne voudriez tout de même pas inclure des profits internes théoriques.

**M. A. Wilson:** Non, il faudrait parler de profits réels. On pense aux profits, aux intérêts et aux redevances parce qu'il s'agit d'une façon d'assurer l'équivalence. Ce que vous cherchez probablement à atteindre, c'est l'assiette fiscale qui s'applique aux importations, l'assiette fiscale des compagnies de fabrication connexes. Ces deux aspects ainsi que la question des marques privées ne sont pas associés aux profits relatifs à la commercialisation et à la distribution. Cela ne fait pas partie de l'assiette fiscale.

Dans ce cas, si l'on cherche une équivalence parfaite, il faudrait incorporer les intérêts, les profits et les redevances au calcul des coûts de distribution et de commercialisation. Cela pose certains problèmes qui peuvent même avoir des répercussions sur le revenu. Il est fort possible que cela ne soit pas faisable et qu'au lieu de parvenir à une équivalence de 100 p. 100 on obtienne seulement une équivalence de 80 p. 100, ce qui, selon moi, est l'objectif.

**Le président:** J'ai compris.

**M. A. Wilson:** Selon moi, l'objectif n'a jamais été la perfection, mais simplement l'élimination des pires aspects du système actuel, et je crois que nous y arrivons.

**Mme Nicholson:** C'était ma question suivante. On entend toujours dire que le secteur des affaires veut une certaine sécurité et cherche à savoir à quoi s'en tenir, et que parfois on préférerait s'accomoder d'une mesure fiscale non satisfaisante plutôt que d'avoir à subir une période d'ajustement mineure.

**M. A. Wilson:** Oui.

**Mme Nicholson:** Bien que vous soyez d'avis que les mesures à l'étude représentent une amélioration en ce qui a trait à la taxe de vente à la fabrication, tout cela supposera certains changements. L'entrée en vigueur du régime est prévue pour 1988, et vous recommandez de

[Texte]

delayed somewhat. It was planned for November 1988 and you are suggesting a postponement to March 1989.

**Mr. A. Wilson:** I think it was January, was it not?

**Miss Nicholson:** January? All right.

**Mr. A. Wilson:** January 1. It coincides with many year ends, that was all.

**Miss Nicholson:** Yes. However, this is all supposed to be replaced with some kind of retail tax, probably around 1989 or 1990.

Do you think it is worthwhile going through the exercise? This interim measure was supposed to be revenue neutral, so from the point of view of the government presumably there is no advantage. I am not so sure it is revenue neutral but still if we accept that, then the only advantage is to the users or the people who... Do you really think it is worthwhile going through all this changing of systems for a year or two?

**Mr. A. Wilson:** Well, I think the problem is that if nothing is done it is not revenue neutral. Finance, I believe, cannot live with the present system as it is and retain its current revenues.

With respect to how long it will be in place, I think even the most optimistic amongst us do not expect a stage two MSST before 1990, probably 1991. So we are not talking about a year or 18 months. This thing will probably have effect for two or three years.

**Mr. Matheson:** If that question were put I would think many small businesses, with the anticipation of an MSST a year and a half from now, would possibly opt for the existing condition to remain for a year and a half so they would not have to go through the turmoil of two changes in a year and a half.

**Mr. A. Wilson:** Yes, I agree.

**Mr. Matheson:** But within a longer timeframe that may not be the case.

• 2125

**The Chairman:** How long do you think the timeframe would be?

**Mr. Matheson:** We have suggested here that 1991 is a reasonable date to have an MSST, I gather.

**The Chairman:** It would take two years.

**Mr. Matheson:** I would think, and we need a lead time for such a massive change.

**The Chairman:** You need a two-year lead time on the change.

[Traduction]

retarder quelque peu cette entrée en vigueur, je crois. La date prévue était novembre 1988, et vous proposez d'attendre mars 1989.

**M. A. Wilson:** Je crois qu'il s'agissait de janvier, n'est-ce pas?

**Mme Nicholson:** Janvier? D'accord.

**M. A. Wilson:** Le premier janvier, puisque pour plusieurs, cette date correspond tout simplement à la fin de l'exercice financier.

**Mme Nicholson:** Oui. Pourtant, toutes ces mesures doivent être remplacées par une sorte de taxe au détail, probablement en 1989 ou en 1990.

Croyez-vous qu'il soit utile d'entreprendre tout cet exercice? Cette mesure provisoire n'était pas censée avoir d'effet sur les recettes, de sorte que du point de vue du gouvernement, il n'y a pas vraiment d'avantage. Je ne suis pas si sûre que cela que la mesure n'ait pas d'effet sur les recettes. Si elle n'en avait pas, les seuls à en profiter seraient les utilisateurs ou les gens qui... Croyez-vous vraiment qu'il soit utile d'apporter tous ces changements pour un an ou deux?

**M. A. Wilson:** Eh bien, si rien n'est fait, la situation affecte les recettes. Je crois que le ministère des Finances ne peut conserver le système actuel tout en maintenant son niveau de recettes.

En ce qui a trait à la durée de cette mesure, je crois que même les plus optimistes ne prévoient pas l'adoption de la taxe de vente à la fabrication avant 1990, probablement 1991. Ainsi donc, il n'est pas question d'un an ou de dix-huit mois. Tout le système sera en vigueur pendant deux ou trois ans.

**M. Matheson:** Si on me posait la question, je répondrais que la possibilité de l'entrée en vigueur d'une taxe de vente à la fabrication d'ici un an ou un an et demi, amènerait probablement les petites entreprises à opter pour le statu quo pendant un an et demi afin de ne pas avoir à subir deux changements pendant une si courte période.

**M. A. Wilson:** Je suis d'accord avec vous.

**M. Matheson:** Par contre, cela pourrait être différent si la période provisoire se prolongeait.

**Le président:** Quelle serait la durée de cette période croyez-vous?

**M. Matheson:** Nous avons laissé entendre qu'il serait raisonnable que la taxe de vente à la fabrication entre en vigueur en 1991.

**Le président:** Il faudrait deux ans.

**M. Matheson:** Je crois bien. Il faut un certain délai pour des changements aussi importants.

**Le président:** Il vous faut un délai de deux ans pour apporter des changements.

[Text]

**Mr. A. Wilson:** I think it can be done in 18 months or two years, but you cannot do it until you say you are going to.

**The Chairman:** That is right, and you know what the rules are.

**Mr. Dorin:** Have you announced what your preference is in regard to that multi-stage sales tax you think is the way to go?

**Mr. A. Wilson:** No, we have not. It is almost impossible for us to do so. We represent too diverse a group to have a common view.

**Mr. Dorin:** Do you have an opinion?

**Mr. A. Wilson:** Yes, I will give you my opinion any time.

**Mr. Dorin:** What is that?

**Mr. Matheson:** We probably have differing opinions here too, I must say.

**Mr. A. Wilson:** I personally think the national sales tax is the best idea, but I personally think it cannot happen so. Politically, I do not think it would work.

**The Chairman:** Well, we are going to impose it on Alberta while we remove their constitutional provisions for being a province.

**Mr. Layton:** Transfer them to Whitehorse.

**Mr. A. Wilson:** I think one of the notions that you wanted to maybe touch on, the installment base, is very important.

**Mr. Matheson:** If I could take a moment to build on a couple of areas, one is the nature of having to elect for a fiscal year in advance, and the problem that if you elect wrong and you underpay your tax, you have tax to pay. It should have been due much earlier in the game, a year ago, if you will, and you could incur penalties and interest costs. We propose the approach be one of being permitted to make an installment equal to last year's taxes, thereby avoiding any penalties until the end of the fiscal year when you have to remit the taxes.

It is very similar to income tax installments. It would then protect the taxpayer if he did guess wrong. He at least remitted to the extent that he owed taxes based on last year's computations. He does not have any liability for interest and penalty.

**The Chairman:** Well, when you change the tax system, as this particular proposal does with an allowance of marketing and distribution costs, and assuming the marketing and distribution costs are in excess of the 7%, then you would not want to penalize somebody if he did not pay enough, would you, or would you?

[Translation]

**M. A. Wilson:** Je crois que les changements pourraient être apportés en 18 mois à deux ans, mais il n'est pas possible de le faire avant d'annoncer ses couleurs.

**Le président:** C'est exact, et vous connaissez les règles du jeu.

**M. Dorin:** Avez-vous fait connaître votre préférence en ce qui a trait à cette taxe multistade?

**M. A. Wilson:** Nous ne l'avons pas fait, et il est presque impossible de le faire. Nous représentons un groupe trop diversifié pour avoir un point de vue commun.

**M. Dorin:** Avez-vous une opinion?

**M. A. Wilson:** Oui, et je vous la ferai connaître quand vous voudrez.

**M. Dorin:** Et quelle est-elle?

**M. Matheson:** Je dois dire que nous avons probablement des opinions divergentes sur ce sujet également.

**M. A. Wilson:** Je crois personnellement que la taxe de vente nationale représente la meilleure idée, mais je crois aussi qu'elle n'est pas réalisable. Je ne crois pas qu'elle soit acceptable au plan politique.

**Le président:** Et bien, nous l'imposerons à l'Alberta en lui retirant ses droits constitutionnels de province.

**M. Layton:** Transférer ces droits à Whitehorse.

**M. A. Wilson:** Je crois que l'un des aspects auxquels vous vouliez vous arrêter, c'est-à-dire la base des acomptes provisionnels, est très important.

**M. Matheson:** Permettez-moi d'élaborer sur quelques aspects. Il y a le problème de prendre une décision pour l'exercice financier à venir et, deuxièmement, le problème qui se pose si vous faites un mauvais choix et que nous ne versez pas suffisamment de taxes. Il faut alors payer un supplément. Ces sommes auraient été exigibles beaucoup plus tôt, il y a un an si vous voulez, et vous auriez à payer des pénalités et des frais d'intérêt. Nous proposons que les acomptes correspondent à ceux de l'année précédente de sorte que chacun éviterait les pénalités jusqu'à la fin de l'exercice financier, époque à laquelle il faudrait verser le montant exigible.

Tout cela est très semblable au mode de paiement des acomptes provisionnels des impôts sur le revenu. Ainsi, le contribuable serait protégé s'il avait fait une mauvaise projection. À tout le moins, il aurait versé un montant correspondant au calcul établi pour l'année précédente, et il n'aurait pas à verser d'intérêt ni de pénalité.

**Le président:** Quand on change un système fiscal, comme le fait la proposition qui nous intéresse en prévoyant une disposition pour les coûts de commercialisation et de distribution, et en tenant pour acquis que les coûts de distribution et de commercialisation dépasseront 7 p. 100, on ne cherche

[Texte]

**Mr. Matheson:** We would anticipate not, provided we made an honest guess—

**The Chairman:** The next problem is, some people have suggested that with this scheme it is still really appropriate for people to create marketing companies. You create the marketing company. The marketing company, of course, can deduct all of its tax, but the sales tax is paid at the manufacturers' level, and now plus 7% for marketing and distribution, plus 25%, keeps the tax to the lowest possible base, and then the marketing costs are all on the side at the other end, so you get 7% plus your marketing cost. What is your view on that, Alan?

**Mr. Matheson:** Depending on the industry, marketing companies still could play an important role to the extent that you can move profits.

**The Chairman:** As tax planners with that in mind, would you be continuing to advocate the creation of marketing companies?

**Mr. Matheson:** To the extent that a taxpayer has to meet competitive situations, it would be remiss of me not to suggest a marketing company to a client.

**The Chairman:** This particular measure does not induce taxpayers to get rid of their marketing subsidiaries?

**Mr. A. Wilson:** No, but what it does is make it almost irrelevant whether they do or not.

**The Chairman:** Well, not does it not make it a further advantage to create a marketing subsidiary?

**Mr. A. Wilson:** No, it reduces the advantage down to about 20% of what it used to be. It is still there.

• 2130

**Mr. Matheson:** That is a broad-brush percentage.

**The Chairman:** Why do you say that?

**Mr. A. Wilson:** At present if you set up a marketing company, you get to deduct all of your marketing and distribution costs and profit, while your competitor who does not set one up does not have that pleasure. Under the new system he will at least get to deduct his marketing and distribution costs, though not his profit. The difference between the two of you is just that he does not deduct his profit and you do.

**The Chairman:** I know, but is there not another 7% advantage in it?

[Traduction]

pas à pénaliser les gens dont les versements ne seraient pas suffisants, n'est-ce pas, ou est-ce cela que vous cherchez?

**M. Matheson:** Nous ne voudrions pas que cela se produise, dans la mesure où nos prévisions sont honnêtes.

**Le président:** Le problème suivant est que certaines personnes ont laissé entendre que malgré ce plan il serait toujours avantageux pour les gens de créer des entreprises de commercialisation. Vous créez une société de commercialisation. Cette société peut bien entendre déduire toutes les taxes, mais la taxe de vente est payée au niveau de la fabrication, plus 7 p. 100 pour la commercialisation et la distribution, plus 25 p. 100, ce qui maintient l'assiette fiscale au plus bas niveau possible. Ainsi, les frais de commercialisation sont tous écartés au bout du compte, de sorte que vous obtenez 7 p. 100 plus les coûts de commercialisation. Quel est votre point de vue à ce sujet, Alan?

**M. Matheson:** Selon l'industrie, les compagnies de commercialisation peuvent encore jouer un rôle important dans la mesure où on peut générer des profits.

**Le président:** En tant que planificateurs et en tenant compte de cet élément, seriez-vous toujours favorable à la création de sociétés de commercialisation?

**M. Matheson:** Dans la mesure où un contribuable doit faire face à la concurrence, je ferais preuve de négligence en ne proposant pas à un client de mettre sur pied une société de commercialisation.

**Le président:** Cette mesure particulière n'incite pas les contribuables à se débarrasser de leurs filiales de commercialisation?

**M. A. Wilson:** Non, mais qu'ils le fassent ou qu'ils ne le fassent pas, cela n'a plus aucune importance.

**Le président:** Mais cette mesure ne rend pas avantageuse la création d'une filiale de commercialisation?

**M. A. Wilson:** Non, elle ramène l'avantage à environ 20 p. 100 de ce qu'elle était. Mais l'avantage existe toujours.

**M. Matheson:** Il s'agit là d'un pourcentage très général.

**Le président:** Pourquoi dites-vous cela?

**M. A. Wilson:** A l'heure actuelle, celui qui crée une compagnie de commercialisation peut déduire tous les coûts de mise en marché et de distribution ainsi que les profits, tandis que le concurrent qui ne crée pas une telle entreprise ne peut profiter des mêmes avantages. En vertu du nouveau système, il pourra au moins déduire ses coûts de commercialisation et de distribution, mais non ses profits. La différence entre les deux, c'est que l'un peut déduire ses profits, alors que l'autre ne le peut pas.

**Le président:** Je sais, mais n'y a-t-il pas un autre avantage de 7 p. 100?

[Text]

**Mr. A. Wilson:** The 7% kicks in, and that is the next thing. For some companies the 7% plus the profit may make it. Suddenly they just cannot resist, and they will separate into two companies. The notion, as I understand it, is that no one should care.

**The Chairman:** Does this not make it at least as attractive as the current system?

**Mr. A. Wilson:** No.

**The Chairman:** Surely under this new system you can set up an marketing and distribution company, but your existing manufacturing still has the ability to deduct the 7%.

**Mr. A. Wilson:** Yes, but I submit that no one would do it for 7%. They have to have something more than that; they have to have the profit as well. If the profit is big enough and the income tax loss is not sufficient to offset it, then you simply go ahead and set up a marketing company. If you do not want to set up a marketing company, and some companies originally, you will recall, did not want to—

**The Chairman:** So you say that it is really the profit that makes the difference because you can put your profit in the marketing and distribution company, plus all your marketing and distribution.

**Mr. A. Wilson:** Yes. The 7% is just a sweetner.

**The Chairman:** The 7% is another sweetner.

**Mr. A. Wilson:** It is not the reason to do it.

**Mr. Matheson:** You must add to that profit, Alan, the idea of royalties if you are involved in a product with a royalty attached to it. If you are involved in a product that carries a lot of financing costs—larger appliances and that sort of stuff carry a financing cost at the retail level—you must also add interest costs to finance the inventory. That would all be upstairs.

**The Chairman:** Is it your view that financing or retail assistance programs are included as a marketing cost? What I mean by that is, if I give my customer an advertising allowance or split the cost of a TV program with him or pay a portion of a TV program with my retailer, is that an marketing and distribution cost that is deductible as a marketing cost to the manufacturer?

**Mr. A. Wilson:** It should be. It is today in most cases. Excise disagrees with that, but it should be.

**Mr. Matheson:** Yes, it should be. If it is an allowance to your customer you should be getting it, although there is an argument, as you say, with Revenue.

[Translation]

**M. A. Wilson:** Les 7 p. 100 entrent en ligne de compte, et c'est l'autre aspect. Pour certaines entreprises, ces 7 p. 100 plus les profits sont suffisants, et tout à coup elles ne peuvent résister. Elles se scindent en deux compagnies. Si je comprends bien, il faudrait que personne ne s'en préoccupe.

**Le président:** À cause de cela, le système proposé n'est-il pas tout aussi intéressant que le système actuel?

**M. A. Wilson:** Non.

**Le président:** En vertu du nouveau système on pourrait créer une compagnie de commercialisation et de distribution, et le secteur actuel de la fabrication peut toujours déduire les 7 p. 100.

**M. A. Wilson:** Oui, mais je prétends que personne ne le ferait pour 7 p. 100. Il faut plus que cela, il faut qu'il y ait des profits. Si les profits ne sont pas suffisants et que les pertes fiscales ne sont pas suffisantes pour compenser les profits, il suffit tout simplement de créer une société de commercialisation. Si vous ne voulez pas créer une société de commercialisation, et, vous vous souviendrez qu'au départ certaines sociétés ne voulaient pas. . .

**Le président:** Vous dites que c'est vraiment le profit qui constitue la différence parce que vous pouvez placer vos profits dans la société de commercialisation et de distribution, de même que tous les coûts de distribution et de commercialisation.

**M. A. Wilson:** Oui. Les 7 p. 100 ne sont qu'un petit supplément.

**Le président:** Les 7 p. 100 sont un autre supplément.

**M. A. Wilson:** Ce n'est pas la raison qui pousse les gens à le faire.

**M. Matheson:** Alan, il faut ajouter à ce profit la notion de redevance si vous vous occupez de produits donnant droit à des redevances. Si vous fabriquez un produit qui suppose énormément de frais de financement, comme des gros appareils qui supposent, au niveau du détail, des frais de financement, il faut aussi ajouter les coûts d'intérêt de financement des stocks. Tout cela s'ajouterait.

**Le président:** Etes-vous d'avis que les programmes d'aide au niveau du financement de détail sont inclus comme coûts de commercialisation? Ainsi, si je donne à mon client une réduction pour la promotion, si je partage avec lui les coûts d'une publicité à la télévision ou si je paie une partie des coûts avec mon détaillant, cela constitue-t-il des coûts de commercialisation et de distribution dont on puisse réclamer la déduction comme coût de commercialisation pour le manufacturier?

**M. A. Wilson:** Il devrait en être ainsi. Il en est ainsi dans la plupart des cas. Les douanes ne sont pas d'accord avec cette approche, mais ce devrait être la voie à suivre.

**M. Matheson:** Oui, il devrait en être ainsi. Si votre client en profite, vous devriez en profiter également, bien que la question soit litigieuse, comme vous le dites, du point de vue de Revenu Canada.

[Texte]

**Mr. A. Wilson:** It is the financing aspect that Wayne is referring to.

**The Chairman:** All right, let us talk about financing for example. You are offering some sort of a kicker on the financing of stoves and refrigerators.

**Mr. Matheson:** Consignment sales for instance.

**The Chairman:** Yes, that type of thing.

**Mr. Matheson:** The carrying costs are that you have to invest money into carrying the inventory out there.

**The Chairman:** That really is a marketing cost; you do not do it for the love of it.

**Mr. A. Wilson:** Exactly.

**Mr. Matheson:** The technical notes say that will not be a deduction.

**The Chairman:** Why would it not be a deduction?

**Mr. Matheson:** The problem, I guess, is of allocating interest payments, if you will, of financing costs whether it is to the plant or to the inventory. Then there are the imputed financing costs out of capital where you do not bank-borrow but use your capital to finance.

**Mr. A. Wilson:** If you let interest be deductible in essence, you have to give an equivalent imputed interest deduction for equity. If you have great difficulty with that notion, the simpler approach. . . It is consistent, I think, if you are going to deny profit. . . First of all, if you are not going to give an imputed interest for equity, then you better not give interest, and if you are not going to give interest, you probably should deny profit because they are very closely tied together. If you do not have interest, you have more profit, and you pay dividends instead of interest.

Royalties are quite akin to that. The notion as I understand it is that the three—interest, profit or royalties—are all distributions of earnings. Presumably income taxes are not part of marketing and distribution either. It is a similar distribution. Still, eliminating those three costs does produce an incentive for some companies to set up a marketing company. My understanding is that the Department of Finance is taking the view of asking if they should still curb. It is not as big a win as it used to be. It is a benefit, but someone who does not want to do it—

• 2135

**The Chairman:** Why is it not as big a winner?

**Mr. A. Wilson:** Let us look at a very simple example. If you sell something for \$100 and have marketing and distribution costs of \$30 and profit of \$10 related to those marketing and distribution costs and if you set up a

[Traduction]

**M. A. Wilson:** Wayne fait ici allusion à l'aspect financement.

**Le président:** D'accord. Parlons, par exemple, du financement. Offrez-vous un incitatif quelconque pour le financement des cuisinières et des réfrigérateurs?

**M. Matheson:** Les opérations de consignation par exemple.

**Le président:** Oui, ce genre de chose.

**M. Matheson:** Les frais de possession signifient que vous devez investir de l'argent pour supporter les stocks.

**Le président:** En vérité, il s'agit de frais de mise en marché; vous ne faites pas cela par plaisir.

**M. A. Wilson:** Exactement.

**M. Matheson:** Ces frais ne constitueront pas une déduction selon les notes techniques.

**Le président:** Pourquoi n'y aurait-il pas déduction?

**M. Matheson:** Je crois que le problème est celui de la répartition des paiements d'intérêt, si vous voulez, des coûts de financement soit à l'usine, soit au stock. Puis, il y a les coûts de financement ventilés, que l'on emprunte pas et qui proviennent de votre avoir.

**M. A. Wilson:** Si l'on autorise la déduction des intérêts, il faut prévoir une déduction équivalente des intérêts ventilés pour assurer l'équité. Si cette notion vous pose une grande difficulté, l'approche la plus simple. . . Tout cela se tient, je pense, si vous voulez éliminer les profits. . . d'abord, si vous ne prévoyez pas d'accorder une déduction pour l'intérêt ventilé, pour assurer l'équité, il ne faut pas non plus donner de déduction pour les intérêts; d'autre part, si vous n'admettez pas les intérêts, il ne faudrait probablement pas non plus accepter les profits, parce que ces deux aspects sont étroitement liés. Si vous n'avez pas les intérêts, les profits sont plus grands, et vous payez des dividendes plutôt que des intérêts.

La question des redevances s'apparente beaucoup à cela. Si je comprends bien, les intérêts, les profits ou les redevances constituent tous une répartition des gains. Il faut imaginer également que l'impôt sur le revenu ne fait pas partie de la commercialisation et de la distribution. La répartition est similaire. Pourtant, l'élimination de ces trois éléments de coûts constitue, pour certaines entreprises, une incitation suffisante pour créer une société de commercialisation. Si je comprends bien, le ministère des Finances se demande s'il doit restreindre davantage. L'avantage n'est pas aussi marqué qu'auparavant. Il y a un avantage, mais quelqu'un qui ne veut pas le faire. . .

**Le président:** Pourquoi n'est-ce pas un aussi gros avantage?

**M. A. Wilson:** Prenons un exemple très simple. Vous vendez quelque chose pour 100\$, vous engagez des coûts de commercialisation et de distribution de 30\$ et vous réalisez un profit de 10\$ par rapport à ces coûts de

[Text]

separate marketing company, you can pay tax on \$60. If you do not set up the separate marketing company, you end up paying tax on \$70 because you get to deduct the \$30 marketing and distribution costs regardless of whether you set up a company.

**The Chairman:** Yes, but the new deal would mean that you could take your \$60 sale reduced by 7% and add 25% to it.

**Mr. A. Wilson:** The 25% applies regardless.

**The Chairman:** Big deal. Your competitors are all in the same tax boat as you are and you still have your marketing company and all its advantages going for you anyway.

**Mr. A. Wilson:** No, not all of them. That is the point. All you have is the profit and 7%. A number of my clients have looked at setting up marketing companies and walked away from it because there is not enough. Others have looked at it and said that it is still worth doing.

**The Chairman:** What would we have to do to the legislation to make it not worth doing?

**Mr. A. Wilson:** You would introduce an MSST.

**Mr. Matheson:** There are a couple of other minor points we should direct ourselves to. I would like to go back to the discussion on erection and installation for a moment and perhaps clarify one area as we see it. As a manufacturer I can sell my goods installed or uninstalled. To the extent that I am going to charge for my installation, I want to earn profit on it. If I can deduct all my installation and not the profit, I am creating a different tax base between an installed product and an uninstalled product. It would be an identical save whether I installed it or not.

We are familiar with the current approach by Revenue Canada of handling erection and installation costs. If you sell the identical product installed and uninstalled, you can use the same price. We think it is appropriate and we think it should continue. Specifically we should be allowed to take off all erection and installation costs and profit when we enjoy the profit and incur the cost as a taxpayer and then deduct other marketing and distribution costs.

Going back a few years to January 1, 1981, when marginal manufacturing was introduced into the legislation, if someone were to package, repackage and cut to size, he became the manufacturer of the product. We understand that it was introduced to trap marketing and distribution costs in the tax. We wonder if there is any reason to keep it around now if we are going to put these forward.

[Translation]

distribution et de commercialisation. Si vous créez une société distincte de commercialisation, vous pouvez payer de l'impôt sur 60\$. Si vous ne créez pas cette société, vous payez de l'impôt sur 70\$ parce que de toute façon, que vous établissiez ou non la société, vous avez droit à une déduction de 30\$ pour les coûts de commercialisation et de distribution.

**Le président:** Oui, mais en vertu de la nouvelle proposition, vous pourriez réduire de 7 p. 100 le montant de 60\$ et y ajouter 25 p. 100.

**M. A. Wilson:** Les 25 p. 100 s'appliquent de toute façon.

**Le président:** La belle affaire. Vos concurrents sont tous soumis à la même règle fiscale que vous, et vous avez en plus votre société de commercialisation et tous les avantages qui s'y rapportent.

**M. A. Wilson:** Non pas tous. C'est là la différence. Vous n'avez que les profits et 7 p. 100. Un certain nombre de mes clients ont songé à créer des sociétés de commercialisation, puis y ont renoncé parce qu'il n'y avait pas suffisamment d'avantages. D'autres, par contre, ont jugé qu'il était tout de même avantageux de le faire.

**Le président:** Que devrions-nous faire pour que la loi élimine cet avantage?

**M. A. Wilson:** Il faudrait adopter une taxe multistade.

**M. Matheson:** Il faudrait aussi nous arrêter à quelques autres éléments mineurs. J'aimerais revenir sur la discussion portant sur l'érection et l'installation de produits, et espérer ainsi clarifier le sujet. En tant que fabricant, je peux vendre mes biens, installés ou non installés. Dans la mesure où je facture l'installation, je tiens à toucher un profit. Si je suis en mesure de déduire tous les frais d'installation mais non les profits, je crée des assiettes fiscales distinctes pour un produit installé et pour un produit non installé. L'économie serait la même, que j'installe le produit ou que je ne l'installe pas.

Nous connaissons bien l'approche que suit Revenu Canada pour le traitement des coûts d'érection et d'installation. Si vous vendez un même produit installé et non installé, vous pouvez utiliser le même prix. Nous croyons que cette approche est appropriée et qu'elle devrait être maintenue. Plus particulièrement, on devrait nous permettre de déduire tous les frais d'installation et d'érection et des profits lorsque nous tirons avantage des profits et absorber le coût en tant que contribuable, puis nous devrions déduire les autres coûts de commercialisation et de distribution.

Revenons un peu en arrière, c'est-à-dire au premier janvier 1981, date à laquelle on a incorporé à la loi la notion de fabrication marginale. Si quelqu'un devait emballer, réemballer et assurer la découpe d'un produit, il devenait le fabricant du produit. Nous pensons que cette mesure a été adoptée de manière à inclure les coûts de commercialisation et de distribution dans l'assiette fiscale. Nous nous demandons maintenant s'il y a lieu de conserver cette mesure si l'on veut en adopter d'autres.

[Texte]

We should eliminate paragraph 2.(1)(f) relative to marginal manufacturing because we are allowing deduction for M & D under these new proposals. If we do not, there is a likelihood of double taxation and distribution because if I buy—

**The Chairman:** A lot of those particular kinds of companies were set up to handle imports. Somebody would bring in a load of baby seats, for example, and the person in Canada would box them with French and English labels. It was a marginal manufacturing operation and it was not designed for internal manufacturers, but as a method of bringing in goods at the border. Why would you not continue to do that?

• 2140

**Mr. Matheson:** Essentially the goods at the border tax will be uplifted by 25% to cover that.

**The Chairman:** But the stuff then comes in. It pays duty at the border. It goes to the marginal manufacturer. He may have more than 7% marketing, but assume he has not, he goes down by 7% and up by 25%, and that includes his profit.

**Mr. A. Wilson:** True. The concern lies with those marginal manufacturers who, for all intents and purposes, are doing little to the product other than box it. You get 100 carburetors in a crate and put them into brown cardboard boxes and ship them to Canadian sellers. It could not be simpler: the value added is almost minimal.

**The Chairman:** But there is profit involved, and some value added—not a hell of a lot, but some.

**Mr. A. Wilson:** But it is not all imported.

**The Chairman:** I assumed it was largely imports that gave rise to this kind of thing.

**Mr. A. Wilson:** No, because it happens with Canadian-made goods. There is still some advantage in shipping in bulk, even if it is not crossing the border, because of the size of the country. If you can have someone break it down by particular customer at a central location, that is more efficient than doing it in one spot and shipping all over the place in little boxes.

What you are doing is adding a level of complexity where it is not needed any more. The profit is still subject to tax by marginal manufacturing, but in terms of the impact of the measure on the lives of distributors, it seems unnecessary now because the worst aspect has been taken away. That is the notion. There is no way it is not needed any more, because it is perfectly equivalent, but the worst aspect has gone away.

[Traduction]

Nous devrions éliminer l'alinéa 2.(1)(f) se rapportant à la fabrication marginale parce que nous autorisons la déduction des coûts de commercialisation et de distribution en vertu des nouvelles propositions. Si nous ne le faisons pas, il est fort probable qu'on aboutisse à une double imposition parce que si j'achète. . .

**Le président:** Une foule de ces sociétés ont été créées pour s'occuper des importations. Par exemple, quelqu'un importait un chargement de sièges pour enfant et quelqu'un au Canada s'occupait de l'emballage avec des étiquettes en français et en anglais. Il s'agissait d'une opération de fabrication marginale, qui ne s'adressait pas aux fabricants de chez nous, mais qui constituait davantage une façon d'admettre des biens à la frontière. Pourquoi ne continueriez-vous pas à le faire?

**M. Matheson:** Essentiellement, les prix des marchandises soumises à la taxe d'accise seront majorés de 25 p. 100.

**Le président:** Mais les marchandises peuvent entrer au pays. Elles sont soumises à la taxe d'accise à la frontière. Puis elles vont chez le fabricant marginal. Celui-ci peut avoir des frais de commercialisation supérieurs à 7 p. 100, mais supposons que ce ne soit pas le cas. Son prix baisse de 7 p. 100, puis est majoré de 25 p. 100, ce qui comprend son profit.

**M. A. Wilson:** C'est vrai. Ce sont les fabricants marginaux qui nous préoccupent puisqu'à toutes fins utiles, ils se contentent d'emballer le produit. Vous achetez un conteneur de 100 carburateurs que vous placez dans des cartons bruns individuels et expédiez ensuite à des revendeurs canadiens. Rien ne peut être plus simple: la valeur ajoutée est presque minimale.

**Le président:** Mais il y a une prise de profit et une certaine valeur ajoutée; elle est peut-être minime, mais il y en a une.

**M. A. Wilson:** Mais il ne s'agit pas que des importations.

**Le président:** Je pensais que c'était surtout les importations qui donnaient lieu à ce genre d'opération.

**M. A. Wilson:** Non, la même chose se produit avec les marchandises de fabrication canadienne. Il y a encore certains avantages à faire de l'expédition en vrac, même si ce n'est pas outre-frontière, en raison de l'étendue du pays. Il est beaucoup plus efficace de faire la répartition entre clients à partir d'un endroit centralisé que d'expédier des petites boîtes un peu partout.

Ce que vous faites, c'est d'ajouter un niveau de complexité là où il n'y a pas lieu. Les profits sont toujours sujets à l'imposition par le biais de la fabrication marginale, mais en ce qui a trait aux répercussions sur le distributeur, tout cela ne semble plus nécessaire parce que le pire a été éliminé. C'est ce qui est en jeu. Il ne s'agit pas de dire que tout cela n'est plus nécessaire, parce qu'il y a équivalence, mais le pire aspect a été éliminé.

[Text]

If you want to have a marketing company, go ahead. In essence we are saying that if you get some advantage out of paragraph 2.(1)(f) of the Excise Tax Act or by losing marginal manufacturing, fine, because it is not that big a winner any more. But it takes away another level of complexity from the system. It seemed like one of those ideal opportunities: if you are going to take it down to bare bones, let us get rid of some of these things.

**The Chairman:** Except when the marginal manufacturer is essentially an importer who brings it in from Taiwan in a container and proceeds to package it.

**Mr. A. Wilson:** Much of the packaging that took place in Canada went offshore and we lost jobs. People who did the packaging turned around and said they were not going to do that any more, they would package it in Buffalo and cross the border that way.

**Mr. Matheson:** And a lot of the packaging and labelling that was made in Canada is sourced some place else.

**Mr. A. Wilson:** Yes. There was a real loss of jobs when that was introduced, and a pain in the rear end to a lot of people who really should not have been caught by it. But they are technically caught.

**The Chairman:** The reason it was lost offshore is that it became cheaper to bring it in packaged than unpackaged.

**Mr. A. Wilson:** Yes, because you did not have to pay tax on your selling price then.

**The Chairman:** But the effect of this, down 7% and up 25%, makes it more appropriate to have this marginal manufacturing, does it not?

**Mr. A. Wilson:** I do not think so. I think we can get a lot of those packaging jobs back again. I think that pretty much covers what we had in our submission.

**The Chairman:** Thank you. This meeting is adjourned until tomorrow in this room at 3:30 p.m.

[Translation]

Si vous souhaitez avoir une société de commercialisation, allez-y, créez-la. Ce que nous disons, c'est que si vous profitez d'un certain avantage en vertu de l'alinéa 2.(1)f) de la Loi de la taxe d'accise ou en perdant l'avantage de la fabrication marginale, c'est très bien, mais cet avantage n'est plus aussi marqué qu'avant. Il est ainsi possible d'éliminer un niveau de complexité du système. La situation nous paraissait idéale: s'il faut aller jusqu'à la base, débarrassons-nous de certains aspects.

**Le président:** Sauf lorsque le fabricant marginal est essentiellement un importateur qui fait venir de Taiwan un conteneur et qu'il se charge du conditionnement.

**M. A. Wilson:** Une bonne partie de ces opérations d'emballage qui avaient lieu au Canada ont été transférées outre-mer, et nous avons perdu des emplois. Les gens qui s'occupaient de l'emballage ont changé d'avis et ont dit qu'ils n'allaient plus procéder ainsi; les produits seraient emballés à Buffalo, puis importés au Canada.

**M. Matheson:** Une bonne partie du travail d'emballage et d'étiquetage qui se faisait au Canada se fait maintenant ailleurs.

**M. A. Wilson:** Oui. Quand cette mesure a été adoptée, beaucoup d'emplois ont été perdus, et une foule de personnes qui n'auraient pas dû se faire prendre se sont tout de même fait prendre. Techniquement, ils se sont fait prendre.

**Le président:** Si ces opérations se sont faites à l'étranger, c'est parce qu'il en coûtait moins cher d'importer le produit emballé que non emballé.

**M. A. Wilson:** Oui, parce qu'il n'y avait pas de taxe à payer sur le prix de vente.

**Le président:** Mais l'effet de la réduction de 7 p. 100 et de la majoration de 25 p. 100 rend la fabrication marginale plus intéressante. N'est-ce pas?

**M. A. Wilson:** Je ne crois pas. Je crois que nous pourrions retrouver une foule de ces emplois liés au conditionnement. Voilà, je crois que nous avons abordé une bonne partie du contenu de notre exposé.

**Le président:** Je vous remercie. La séance est levée jusqu'à demain 15h30, dans la même salle.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Tax Executives Institute, Inc.:*

James Hutchison, Director, Taxes, IBM Canada Limited;

Laurent M. Navratil, Director, Purchases and Trade, Hewitt.

*From the Canadian Institute of Chartered Accountants:*

Alan R. Wilson, C.A. (Price Waterhouse), Chairman, CICA Commodity Taxation Committee;

Wayne Matheson, C.A. (Deloitte, Haskins & Sells), Member, CICA Commodity Taxation Committee.

#### TÉMOINS

*Du Tax Executives Institute, Inc.:*

James Hutchison, directeur, Taxes, IBM Canada Limited;

Laurent-M. Navratil, directeur, Achats et trafic, Hewitt.

*De l'Institut canadien des comptables agréés:*

Alan R. Wilson, c.a., (Price Waterhouse), président, Comité des impôts indirects de l'ICCA;

Wayne Matheson, c.a., (Deloitte, Haskins & Sells), membre, Comité des impôts indirects de l'ICCA.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 158

Wednesday, April 27, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 158

Le mercredi 27 avril 1988

Président: Don Blenkarn



*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988 Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 27, 1988

(236)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin, Robert Layton, George Minaker, Aileen Nicholson and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Manufacturers' Association:* Laurent Thibault, President; Glen Pye, Chairman, Commodity Taxation Committee; Eric Owen, Manager, Taxation and Financial Policy. *From the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada:* Dr. Norman Aspin, President; James S. Draffin, Chairman, Tax Committee (Director, Commodity Taxes, Northern Telecom Canada Limited); D. Peter Donovan, Comptroller, GE Canada; Michael A. Moore, Manager, Taxation & Acquisitions, Westinghouse Canada Inc.; Charles M. Leighton, Manager, Corporate Finance, Motorola Canada Limited.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budget Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

The witnesses from the Canadian Manufacturers' Association made an opening statement and answered questions.

At 4:34 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:41 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Norman Aspin and James Draffin made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 27 AVRIL 1988

(236)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin, Robert Layton, George Minaker, Aileen Nicholson et Norman Warner.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: De l'Association des manufacturiers canadiens:* Laurent Thibault, président; Glen Pye, président, Comité de l'imposition sur la marchandise; Eric Owen, directeur, Politique en matière d'imposition et de finance. *De l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada:* Norman Aspin, président; James S. Draffin, président, Comité de l'impôt; (directeur, Taxes sur la marchandise, Northern Telecom Canada Limited); Peter Donovan, contrôleur, GE Canada; Michael A. Moore, directeur, Imposition et acquisitions, Westinghouse Canada Inc.; Charles M. Leighton, directeur, Actif social, Motorola Canada Limited.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution figurant dans les documents budgétaires du 10 février 1988. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule n° 143.*)

Les témoins de l'Association des manufacturiers canadiens font une déclaration préliminaire et répondent aux questions.

À 16 h 34, le Comité suspend les travaux.

À 16 h 41, le Comité reprend les travaux.

Norman Aspin et James Draffin font une déclaration préliminaire, puis eux-mêmes et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 h 30, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, April 27, 1988

• 1536

**The Chairman:** We are resuming our consideration of the committee's order of reference pursuant to its mandate under Standing Order 96(2), in relation to Interim Sales Tax Measures relating to Marketing and Distribution Costs, as set out in the February 10 budget.

Our first witnesses this afternoon are the Canadian Manufacturers' Association. Laurent Thibault is president; Glen Pye is chairman of the Commodity Tax Committee; and Eric Owen is manager, Taxation and Financial Policy. Do you have other people here?

**Mr. Glen Pye (Chairman, Commodity Tax Committee, Canadian Manufacturers' Association):** There are just the three of us.

**The Chairman:** I think the best way of approaching this is for you to outline some of the principal concerns you have. These were set out in your letter of April 13, Mr. Thibault. Then we can carry on with questioning.

**Mr. J. Laurent Thibault (President, The Canadian Manufacturers' Association):** Thank you, Mr. Chairman. We are very pleased to be here this afternoon to talk about this important issue.

Since the interim measures were introduced, you might be interested to know that we have held workshops in several cities across Canada, and a total of maybe over 300 manufacturing firms attended. So we have had a good dialogue, including the presentations by the federal Department of Finance officials. We explored in some depth the whole issue of the interim measures, the treatment of marketing and distribution costs and so on.

We have also had a number of representations from our companies. I think we have a fairly good grass-roots feel for the attitudes of a wide range of manufacturers on this issue. I think you will not be surprised to know that manufacturers are still very disturbed that the multi-stage sales tax that was promised—it now seems so long ago—is in fact still not anywhere near implementation. We are increasingly concerned that this is still the case.

As you know, we also had some substantial difficulties with the impact of stage one of tax reform on manufacturing. So the fact that stage two is not going ahead is simply, in our view, compounding that problem.

I would just like to highlight that we come at this from a very simple perspective. I know we can get all tied up in

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 27 avril 1988

**Le président:** Conformément à l'article 96(2), nous reprenons l'examen des questions relatives à la mesure provisoire de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution, énoncée dans le budget du 10 février.

Les premiers témoins que nous recevrons ce matin représentent l'Association des manufacturiers canadiens. Il s'agit du président, M. Laurent Thibault; de M. Glen Pye, président du Comité de la taxe sur les produits; et de M. Eric Owen, qui est directeur du service de politiques fiscale et financière. Est-ce bien cela?

**M. Glen Pye (président, Comité de la taxe sur les produits, Association des manufacturiers canadiens):** C'est bien cela. Il n'y a que nous trois.

**Le président:** La meilleure façon de procéder serait peut-être que vous nous résumiez vos principales inquiétudes, dont vous nous avez déjà fait part dans votre lettre datée du 13 avril, monsieur Thibault. Nous pourrions ensuite passer aux questions.

**M. J. Laurent Thibault (président, Association des manufacturiers canadiens):** Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'être ici cet après-midi pour discuter avec vous de cette importante question.

Depuis que les mesures provisoires ont été introduites, il vous intéressera peut-être de savoir que nous avons tenu des ateliers dans plusieurs villes du Canada, et que plus de 300 entreprises de fabrication y ont participé. Nous avons donc eu de bonnes discussions sur le sujet, sans compter les exposés que nous ont présentés des fonctionnaires du ministère des Finances. Nous avons examiné passablement en profondeur toute la question des mesures provisoires, le traitement des frais de commercialisation et de distribution, et le reste.

Un nombre important de sociétés faisant partie de notre Association nous ont aussi fait quelques représentations. Nous avons donc une idée passablement représentative de l'opinion des fabricants en la matière. Je ne vous étonnerai aucunement en vous disant que les fabricants s'inquiètent encore énormément du fait que l'application de la taxe de vente multistade, qui a été promise—il y a un siècle—ne soit pas pour demain. Cette inquiétude se manifeste de plus en plus.

Comme vous le savez, nous avons déjà eu beaucoup de difficultés à absorber les effets de la première étape de la réforme fiscale sur la fabrication. Par conséquent, compte tenu que la deuxième étape est encore retardée, cela ne fait qu'exacerber le problème.

Je voudrais faire remarquer que le point de vue que nous adoptons est très simple. Je sais que nous pourrions

[Texte]

the tax system itself. But for manufacturing, the bottom line is, how are we going to compete internationally, particularly as we get into free trade? I think it is important that all of us, and this committee certainly, not lose track of that very important guideline. That is what we are very concerned about.

I think our members are certainly very concerned that the interim measures may very well prove to be quite burdensome. We are not sure whether in fact it is going to end up just a short-term, sort of stopgap measure. What we really want of course is a multi-stage sales tax, and we want that to go ahead as soon as possible.

As to the measures on the treatment of marketing and distribution costs, we of course have argued for many years that the tax bias favours imports over domestic production. It is certainly difficult for Canadian manufacturers to oppose an attempt in principle to solve that fundamental problem, because as I say, what we are trying to achieve is a competitive manufacturing sector. We certainly very much support the objectives of achieving equity and greater competitiveness.

• 1540

However, we do have a number of concerns about the proposed measures, and we would like to highlight some of these for you today. Just to get us into some of the specifics, I would like to ask Glen Pye to make some initial comments, and then Eric will expand on a few points as well.

**Mr. Pye:** Mr. Chairman, initially I would like to address the issues regarding the application of the new rules on capital goods. Capital goods are generally defined as high-value products that are used primarily as inputs to business. Some common examples would be computers, security equipment, and production monitoring. In fact, just about any goods that are not used primarily and directly in the manufacture of goods are considered taxable capital goods.

Most manufacturers of capital goods have higher costs in the areas identified on page 10 of the technical paper as non-deductible. You will find that these are many of the research and development type costs—pre-engineering, product marketing research. Capital good cost structure results in most domestic capital good manufacturers having deductible costs below the 7% level. Therefore, under these measures they would certainly opt to take the 7% standard deduction. In most instances, you will then find that both domestic manufacturers and importers of capital goods will use an identical formula under the new rules in calculating their tax. They would both deduct 7%

[Traduction]

nous embarquer dans toutes sortes de discussions fort complexes au sujet de la fiscalité. Mais pour les fabricants, la question se résume à ceci: comment être concurrentiels sur le plan international, et en particulier avec l'avènement du libre-échange? C'est un élément très important qu'il ne faut pas perdre de vue, et cela vaut aussi sans nul doute pour votre Comité. C'est cela qui nous inquiète au plus haut point.

Nos membres craignent énormément que les mesures provisoires soient lourdes. Nous nous demandons si elles ne risquent pas de n'être que des mesures à court terme, des mesures de rapiéçage. Ce que nous souhaitons vraiment, bien entendu, c'est l'instauration de la taxe de vente multistade, et nous voulons que cela se fasse aussi rapidement que possible.

Pour ce qui est des mesures relatives au traitement des frais de commercialisation et de distribution, nous soutenons évidemment depuis déjà nombre d'années que l'application de la taxe favorise les importations au détriment de la production nationale. Il est évident que les fabricants canadiens peuvent difficilement s'opposer à l'initiative visant à régler ce problème fondamental, en principe, parce que notre objectif est de faire en sorte que le secteur de la fabrication soit concurrentiel. Nous voyons évidemment d'un très bon oeil que l'on veuille améliorer notre compétitivité et rendre les règles plus équitables.

Les mesures proposées soulèvent toutefois un certain nombre d'inquiétudes dont nous voudrions vous entretenir aujourd'hui. Pour plus de détails, je demanderai maintenant à Glen Pye de vous faire quelques observations, et Eric développera ensuite quelques autres points.

**M. Pye:** Monsieur le président, je voudrais tout d'abord aborder la question de l'application des nouvelles règles aux biens d'équipement. On définit généralement les biens d'équipement comme des produits de grande valeur qui sont avant tout des intrants pour l'entreprise. À titre d'exemple, on pourrait citer les ordinateurs, l'équipement de sécurité et les systèmes de contrôle de la production. En réalité, presque tous les biens qui ne servent pas surtout et directement à la fabrication de produits sont considérés comme des biens d'équipement taxables.

La plupart des fabricants de biens d'équipement ont des frais plus élevés pour les éléments énumérés à la page 10 du document technique, frais qui ne sont pas déductibles. Dans la plupart des cas, on peut constater que ce sont des frais liés à la recherche et au développement—études techniques, recherches en vue de la commercialisation des produits. Les frais sont donc généralement déductibles à moins de 7 p. 100. Par conséquent, dans le contexte de ces mesures, les fabricants préféreraient sûrement la déduction uniforme de 7 p. 100. La plupart du temps, dans le contexte des nouvelles règles, les fabricants canadiens et les importateurs de biens

## [Text]

M and D costs and apply an upward adjustment of 25% to the base.

To the extent that currently domestic manufacturers have a tax base for capital goods which exceeds that of importers, applying an identical uplift to both parties' tax base will result in a greater absolute tax dollar increase for domestic manufacturers. As an example—using Finance's example shown on page 4 of the technical paper—if duty-paid value were considered to equal 68% of domestic selling price, the spread in effective tax rates will increase from 3.8% of selling price under the current system to approximately 4.5% under the proposed rules. Stated another way, this would translate into an additional tax burden of seven-tenths of 1% of federal sales tax being imposed on domestic manufacturers vis-à-vis importers.

A further concern is the fact that Canadian customs duties until now have provided domestic manufacturers with some measure of protection to compensate for inequities under the Excise Tax Act. However, under the proposed free trade initiative, this protection afforded domestic manufacturers will disappear, and therefore it is even more important that the government correct the existing inequities, and certainly not make any adjustments that would increase the existing inequities.

As far as capital goods, the problem is compounded by the fact that any increase in the tax content of capital goods is generally an input to business. Currently, there is no mechanism to recover this indirect tax leakage for business, particularly as it relates to manufacture of goods for export.

A final concern in this area is that manufacturers will not have the ability to pass any tax increase on to customers for existing contracts. Although most capital goods contracts do allow for tax increases resulting from a change in tax rates to be passed on to customers, there is no provision for recovering additional tax where there is an increase in the tax base. In this instance, the rate remains at twelve—just the base changes.

As far as our recommendations for capital goods, they could possibly be addressed by replacing sale price as the tax base with a cost plus formula similar to that used for goods manufactured for own use. A formula of this nature will prevent additional tax leakage in the business inputs and will assist in levelling the playing field for domestic manufactured goods versus imported goods. Another possible alternative would be to exempt capital goods from the new rules and leave their tax base as sale price.

## [Translation]

d'équipement utiliseront une formule identique pour le calcul de leur taxe. Ils déduiront 7 p. 100 pour leurs frais de fabrication et de distribution, et ajouteront les 25 p. 100 prévus.

Puisque la taxe sur les biens d'équipement est actuellement plus élevée pour les fabricants canadiens que pour les importateurs, rehausser également la taxe pour ces deux parties aura pour effet d'augmenter davantage les taxes à acquitter pour les fabricants canadiens. Par exemple—partant de l'exemple à la page 4 du document technique du ministère des Finances—si la valeur à l'acquitté équivalait à 68 p. 100 du prix de vente national, l'écart dans les taux de taxe effectifs augmentera de 3,8 p. 100 du prix de vente, dans le système actuel, à environ 4,5 p. 100 avec les règles proposées. Autrement dit, cela se traduirait par une augmentation de sept dixièmes de 1 p. 100 de la taxe de vente fédérale imposée aux fabricants canadiens par rapport aux importateurs.

Une autre inquiétude tient au fait que jusqu'à maintenant, les droits de douane canadiens assuraient une certaine protection aux fabricants canadiens en compensant les inéquités. Toutefois, avec le libre-échange, cette protection disparaîtra, et, par conséquent, il est d'autant plus important que le gouvernement corrige les inéquités existantes plutôt que de les aggraver.

Pour ce qui est des biens d'équipement, le problème est exacerbé du fait que toute augmentation de la taxe sur les biens d'équipement touche généralement un intrant de l'entreprise. À l'heure actuelle, rien ne permet aux entreprises de récupérer cette taxe indirecte, notamment en ce qui a trait à la fabrication de produits destinés à l'exportation.

Enfin, les fabricants ne pourront pas transférer une augmentation de taxe à leurs clients dans le cadre de contrats existants. Malgré que des augmentations de taxe soient prévues dans la plupart des contrats visant des biens d'équipement, à la suite d'une modification des taux de taxe, rien n'est prévu pour récupérer une taxe additionnelle dans le cas d'une augmentation des éléments que touche la taxe. Dans le cas qui nous occupe, le taux demeure à 12 p. 100—sauf que la taxe ne s'applique plus aux mêmes éléments.

En vue d'appliquer nos recommandations relatives aux biens d'équipement, on pourrait peut-être remplacer le prix de vente, comme base d'imposition, par une formule du prix coûtant majoré, analogue à celle que l'on applique aux biens fabriqués pour son propre usage. Une telle formule permettra de ne pas imposer une taxe additionnelle aux entreprises et aidera à rétablir l'équilibre entre les produits fabriqués au Canada et les produits importés. On pourrait aussi exempter les biens d'équipement des nouvelles règles et conserver le prix de vente comme base d'imposition de la taxe.

[Texte]

[Traduction]

• 1545

A related issue I would like to address is installation and sell-and-install contracts. The inequities associated with the tax treatment of capital goods become even more severe in instances where the manufacturer is also the installer of the goods. Currently, under ET 205, the full value of installation to include associated profit is deductible from the tax base of the associated goods. The new marketing and distribution cost rules define installation as an activity that falls within deductible marketing and distribution. The net effect is that only installation costs would be deductible and not the associated profit.

This measure, if implemented, would leave supply-and-install contractors at a disadvantage relative to importers. Currently, importers' tax base will equal duty-paid value, which would of course exclude any domestic installation of the product, and thereby allow importers to avoid having tax applied on both installation cost and profit.

Domestic manufacturers involved with sell-and-install contracts will also be at a disadvantage in situations where the customer arranges his own installation. Likewise, in these instances both the installation cost and profit would be outside of the tax base.

We would recommend that, in order to avoid inconsistencies of this nature, the existing provisions for the deduction of installation charges be maintained. At a minimum, the new rule should be amended to provide for the deduction of both installation cost and profit. Additionally, a deduction of installation costs and profit should not preclude a taxpayer from electing to take the standard 7% M and D deduction. This will allow taxpayers to have an even playing field with importers, who do have the ability to deduct the 7% standard deduction for other M and D costs.

Eric has a few points he would like to make.

**Mr. Eric Owen (Manager of Taxation and Financial Policy, Canadian Manufacturers' Association):** First I would like to say that we have held these seminars across the country and it is hard for manufacturers to accept a new concept when we have had 60 years to practise the old one.

Regardless of the equity concept that is being espoused by the Department of Finance, a number of manufacturers view it as either a reduction of their margins or an increase in their prices which may lead to substitution of the products.

On the compliance and cost, in particular, there was a great deal of dialogue. People could not understand why suddenly they would have to face a great number of

Je voudrais aussi parler un peu des contrats d'installation et des contrats de vente et d'installation. Les inéquités liées à la taxe imposée sur les biens d'équipement deviennent encore plus graves lorsque le fabricant est en même temps celui qui se charge de l'installation des biens en question. À l'heure actuelle, en vertu de la règle ET 205, la pleine valeur de l'installation, y compris les bénéfices qui y sont reliés, est déductible de la base du calcul de la taxe des biens connexes. Dans les nouvelles règles relatives aux frais de commercialisation et de distribution, on définit l'installation comme une activité faisant partie des frais de commercialisation et de distribution déductibles. Ceci a pour effet que seuls les frais d'installation seraient déductibles, et pas les bénéfices qui en découlent.

Si cette mesure était appliquée, elle défavoriserait les fournisseurs-installateurs par rapport aux importateurs. À l'heure actuelle, la base du calcul de la taxe qui s'applique aux importateurs équivaudra à la valeur à l'acquitté, ce qui exclura toute possibilité que le bien soit installé par un entrepreneur canadien et évitera aux importateurs qu'une taxe ne s'applique aux frais ainsi qu'aux bénéfices de l'installation.

Les fabricants canadiens, qui offrent aussi d'installer leurs produits en plus de les vendre, seront aussi défavorisés lorsque le client verra lui-même à l'installation. Dans de tels cas, les frais et les bénéfices de l'installation seraient exclus.

Pour éviter de telles incohérences, nous recommandons de maintenir les dispositions actuelles ayant trait à la déduction des frais d'installation. Il faudrait à tout le moins modifier la nouvelle règle de manière à permettre la déduction et des frais d'installation et des bénéfices qui en résultent. Cette déduction ne devrait en aucun cas empêcher une entreprise de choisir la déduction uniforme de 7 p. 100 à l'égard des frais de commercialisation et de distribution. Ceci mettra les fabricants canadiens sur un pied d'égalité avec les importateurs, qui en ont la possibilité en fonction de leurs autres frais de commercialisation et de distribution.

Eric a quelques observations à formuler.

**M. Eric Owen (directeur du Service des politiques fiscale et financière, Association des manufacturiers canadiens):** Je voudrais tout d'abord signaler que nous avons tenu ces ateliers dans toutes les régions du pays, et que les fabricants trouvent plutôt difficile d'accepter une nouvelle notion quand ils ont eu 60 ans pour se faire à l'ancienne.

Malgré l'idée d'équité qui anime le ministère des Finances, nombre de fabricants l'interprètent comme un élément qui viendra soit réduire leur marge bénéficiaire, soit augmenter leurs prix, ce qui peut mener à la substitution des produits.

On a beaucoup discuté, notamment, du respect des règles et des coûts. On parvient mal à comprendre pourquoi, tout à coup, il faudra observer un si grand

## [Text]

compliance issues when one of the principles, I would suggest, in tax reforms as espoused by the Minister of Finance was, indeed, simplicity.

Concerning compliance, one of the things that is being forgotten, perhaps, is start-up costs. It depends on what company you go to—some of them are a little more sophisticated than others—but they can be very heavy. We must note, as well, that the problems do not only lie with industry but Revenue Canada will also have start-up costs and the government will have to pay for this as well. I understand that in *The Financial Times* of April 4 there was a statement that Revenue Canada was about to hire an additional 200 new auditors.

The administration burden is costly. Literally, we have to focus on definitions. We do not know what these definitions are yet.

Some of the problems we face are as follows. First of all, we have to split the costs into M and D and non-M and D. We have to look at joint costs. Joint costs can be a problem. If we go back a little while to research and development as an analogy, we found the term “wholly attributable” and we still are trying to resolve this with Revenue Canada. There is no way we can resolve these joint costs even if they are wholly attributable. Revenue Canada just will not believe us at times. So, in actually applying joint costs, documented evidence will be necessary for audit trails, and it is going to be very, very troublesome.

Once you have the M and D costs, you then have to split them into taxable and non-taxable goods. This is not always apparent, because, until you receive your exemption certificates from your customers, you do not even know if there should be an actual application of tax in the product. This can change. Your customers can change from year to year, so your actual M and D input or the tax content can change as well. We do not know whether we will have to look at this business unit by business unit or even product line by product line.

• 1550

We also have to look at what is the best allocation. Some of the cost considerations will focus on whether we should mix and match actual cost with 7% or whether 7% will be better from the point of view that the actual cost could be lower than the 7%. These are some of the problems manufacturers are going to have.

We are also worried about how you treat non-recurring costs. Non-recurring costs, for example, might be to move your marketing premises. I have heard it said that this is not a marketing cost, but I am sure accountants can argue all day on what is a cost and what it should fall into, whether it is manufacturing or marketing.

## [Translation]

nombre de règles, quand l'un des principes qui animait le ministre des finances, dans sa réforme de la fiscalité, était la simplicité.

L'un des éléments que l'on oublie peut-être à cet égard, ce sont les frais de démarrage. Tout dépend de la société—car certaines sont plus sophistiquées que d'autres—mais ces frais peuvent être très lourds. Je voudrais aussi faire remarquer que ce ne seront pas que les industries qui devront faire face à ces difficultés, car Revenu Canada aura aussi des frais de démarrage, et ce sera au gouvernement de régler la facture. Je pense que c'est dans le *Financial Times* du 4 avril que l'on disait que Revenu Canada était sur le point d'embaucher 200 vérificateurs de plus.

Le fardeau administratif est coûteux. Il faut attacher une attention particulière aux définitions. Nous ne savons toujours pas ce qu'elles sont.

Voici certaines des difficultés qui se présentent. Il faut séparer les frais de commercialisation et de distribution de ceux qui ne le sont pas. Il faut déterminer les frais connexes, qui ne sont pas toujours évidents. À la rubrique des frais de recherche et de développement, par exemple, on parlait de frais «totalement attribuables». . . et nous essayons encore de résoudre cette difficulté avec Revenu Canada. Il n'y a aucun moyen de solutionner ces problèmes, même si ces frais sont totalement attribuables. Il arrive parfois que Revenu Canada ne nous fasse pas confiance. Ainsi, si les règles s'appliquent aux frais connexes, il faudra des preuves écrites en fonction de la vérification, et cela sera très lourd.

Une fois que l'on a déterminé les frais de commercialisation et de distribution, il faut ensuite les répartir entre les biens taxables et les biens non taxables. Cela n'est pas toujours évident, parce que tant que l'on n'aura pas reçu le certificat d'exemption du client, on ne sait même pas si une taxe devrait être prélevée sur le produit. Cela peut changer. Les clients d'un fabricant peuvent varier d'une année à l'autre. Les frais de commercialisation et de distribution ou l'élément de taxe peuvent donc aussi varier. Nous ne savons pas s'il va falloir appliquer cela pour chacune des entreprises, ou même pour chacun des produits.

Nous devons aussi adopter la meilleure formule. Il faudra déterminer s'il serait plus avantageux d'opter pour la déduction uniforme de 7 p. 100 plutôt que de se lancer dans tous les calculs nécessaires pour arriver à un meilleur taux. Ce sont-là quelques-unes des difficultés auxquelles les fabricants devront faire face.

La façon dont on considère les frais non récurrents nous inquiète aussi. Par exemple, des frais non récurrents peuvent être des frais que l'on encourt pour déménager ses services de commercialisation. J'ai entendu dire que de tels frais n'étaient pas des frais de commercialisation mais je suis persuadé que les comptables pourraient vous entretenir toute la journée à propos de ce que sont de

[Texte]

[Traduction]

frais et à quel poste ils devraient être inscrits, à celui de la fabrication ou de la commercialisation.

Lorsqu'un fabricant achète des matières brutes ou des produits semi-fabriqués, comment doit-il procéder pour déterminer les frais de commercialisation et de distribution de son fournisseur? Il achète habituellement ces produits en franchise de taxe, et il voudrait ensuite récupérer en partie les frais de commercialisation et de distribution sur son propre produit, frais que son fournisseur a déjà aussi absorbés. Nous ne savons pas comment on règlera cela.

Ce que cela signifie en fait, monsieur le président, c'est qu'une société dont aucun des produits n'est taxé va devoir administrer la taxe, alors qu'elle ne le faisait pas auparavant, parce qu'il pourrait arriver que certains de ses clients lui demandent des renseignements. C'est encore là un autre élément auquel on n'a pas vraiment bien songé.

Après avoir imposé tous ces frais, voilà que le ministère des Finances retient le 1<sup>er</sup> novembre comme date d'entrée en vigueur. Or, pour environ 70 à 75 p. 100 des sociétés, l'année financière se termine le 31 décembre. Après nous avoir demandé de ventiler tous ces coûts, on nous demande maintenant de les ramener de 10 mois à 2 mois, ce qui n'a aucun sens. Pour la plupart des sociétés, il aurait été beaucoup plus logique de choisir le 1<sup>er</sup> janvier.

L'une des principales difficultés qu'ont fait ressortir les fabricants, c'est de déterminer si les sommes versées sont justes. Dans les notes techniques, on dit qu'à la date du règlement, les sommes versées peuvent être suffisantes ou non; on en envoie davantage, ou l'on demande un remboursement. Quand on a droit à un remboursement, tout va bien, mais dans le cas contraire, on ne sait pas s'il y aura une pénalité à payer ou s'il faudra verser des intérêts. Deuxièmement, comment aller dire à 1,000 ou 100,000 clients qu'ils vous doivent telle ou telle somme que vous avez dû payer? C'est une impossibilité.

La solution à ce problème se trouve peut-être dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Dans la Loi de l'impôt sur le revenu, on permet de calculer les sommes à verser en se fondant sur les impôts versés sur l'année précédente ou pour l'année en cours, selon le montant qui est le moindre. Il serait peut-être avantageux pour les fabricants de pouvoir choisir entre la déduction de leurs frais de fabrication de l'année précédente et celle de leurs frais de l'année en cours, selon le montant le plus élevé. Ils doivent ensuite déterminer si leurs prix seront justes et si leurs produits se vendront, s'ils ont surévalué leurs frais de commercialisation et de distribution. C'est un des éléments qu'ils doivent déterminer.

La plupart des fabricants seraient plus ouverts s'ils pouvaient espérer que certaines sommes leur reviendront plutôt que de devoir verser davantage d'argent. C'est le genre de choses qui les préoccupe.

One of the things we perceive is that, if a manufacturer purchases either raw material or a semi-manufactured product for further manufacture, how does he get from his supplier what his supplier's M and D costs would be? He will buy it usually tax-out and then he would want to pick up some of the M and D costs within his own product, which his supplier has absorbed as well. We do not know how this will be addressed.

What that actually means, though, Mr. Chairman, is that if, for example, a company sells all its products tax-out, it is still now going to be involved in tax administration where it was not before, because it could be receiving requests from its customers to provide information. So I believe this is another thing that has not been thought out.

Once we have all these costs, I was rather interested to see that the Department of Finance chose November 1. I think about 70% or 75% of most companies use December 31 as their fiscal year end. What we are being asked to do once we have isolated all these costs is to allocate them now into a 10:2 split or a 5:1 split, 10 months to 2 months, and it does not make sense. It makes a great deal more sense to have chosen perhaps January 1 for the benefit of most corporations.

One of the biggest problems we have seen surfacing with the manufacturers is: how do they allocate costs and determine that the actual settlements are correct? In the technical notes, what is being said is that, come settlement date with Revenue Canada, you may be over or you may be under; you make a further remittance or you claim a refund. It is fine if you claim a refund, perhaps, but if you have to make a further remittance, you have to look at the fact that nothing I have seen yet indicates whether there would be penalty or interest levied on the short payments. Second, how do you go back to 1,000 or 100,000 customers and say they owe you  $x$  number of dollars on which you have had to bite the bullet? There is absolutely no way this will happen.

A solution to this may be similar to the Income Tax Act. The Income Tax Act says, yes, for the allocation of your current remittances you can calculate it on the previous year's tax or this year's budgeted amount, whichever is the lesser. It may well be beneficial for manufacturers to be given options for the previous year's manufacturing and deduction costs or this year's manufacturing and deduction costs, whichever is the greater. They then have to determine if prices will flow into the market and their product will sell if, indeed, if they have overcast their M and D. That is one thing they have to determine.

I think most manufacturers would be in a better frame of mind if, indeed, they had money coming back rather than having to shell out  $x$  number of dollars. So these are the kinds of things they look at.

## [Text]

Another thing that has not been addressed yet is invoice problems. Hypothetically, we have a simple invoice that says: goods for sale, \$100; tax extra, 12%, \$13.95. I think a grade 3 student would question that one, and I do not really know how people who are paying it would react. You may find some of the people crossing it out and adding \$12 rather than remitting the \$13.95. These are the kinds of things you have to look at.

• 1555

Stage two would solve a great number of these problems. We are told that because of the related marketing corporation concept, the Department of Finance or the government is suffering a great deal of tax leakage. But is that really our problem, since we are complying with the law? Regardless that it may be costing the government, we are not evading tax.

Another point Mr. Pye mentioned was higher costs of federal sales tax. These are compounded in many instances by provincial sales taxes, because sales tax is applied on federal sales tax and if federal sales tax goes up provincial taxes go up as well. Some of this is wrought into the cost of exports and we cannot get this back. This is eroding our competitive position abroad.

Although the government is trying to provide equity, it is interesting to note that a multi-stage sales tax for consumers takes us backwards, not forwards. It is going back to a manufacturers' base level, rather than forward which would be the better way into the stage two.

I was told only yesterday that catalogue producers are being advised by their consultants to mark up their catalogues to include federal sales tax at 13.95% because they do not know what the cost will actually be. There is no doubt that this can lead to inflation.

The most efficient marketers will also suffer from higher tax rates. People who are efficient, and cut their costs to the minimum, are now being penalized because they are efficient. This is basically wrong.

In a nutshell, manufacturers want stage two as soon as possible. Concerning the interim measures, we suggest that they compound the effect of tax on business inputs, particularly the effect capital goods will have, and they increase the tax component contained in exports. We think business decisions should be made with only commercial considerations—as the government suggested in stage one—and must not be made on tax objectives. Simplicity is lost. In our opinion, complexity and difficulties of administration of the time limited measure are out of proportion considering how long it is to be in place.

## [Translation]

Un autre élément qui reste encore à régler, ce sont les problèmes sur les factures. On peut imaginer que l'on retrouvera sur une facture: marchandises vendues, 100\$; taxe, 12 p. 100, 13,95\$. J'ai l'impression qu'un élève de troisième année se posera des questions là-dessus, et je ne sais pas trop non plus comment réagiraient les clients en voyant cela. Certains iront même peut-être jusqu'à biffer 13,95\$ et inscrire 12\$. Vous devez songer à ce genre de choses.

La deuxième étape résoudrait bon nombre de ces problèmes. On nous dit que le concept des sociétés de commercialisation liées fait perdre beaucoup d'argent au ministère des Finances ou à l'État. Mais est-ce vraiment notre problème, puisque nous respectons la loi? Bien que cela puisse coûter de l'argent à l'État, il n'y a pas d'évitement fiscal de notre part.

M. Pye a également mentionné les augmentations de prix qu'entraîne la taxe fédérale de vente, augmentations qui sont souvent aggravées par les taxes de vente provinciales, puisque celles-ci sont calculées à partir de la taxe de vente fédérale; si celle-ci augmente, les taxes provinciales suivent. Une partie de ces augmentations se retrouve dans le coût des exportations et il n'y a pas moyen de la récupérer. Cela affaiblit notre position à l'étranger.

Alors que le gouvernement vise une plus grande égalité, il y a lieu de noter que la taxe de vente multistade à la consommation est un pas en arrière, et non pas en avant. On revient à une taxe au niveau de la fabrication, plutôt qu'en aval, ce qui serait une bien meilleure façon d'arriver à la deuxième étape.

On me disait hier encore que les fabricants qui font de la vente par catalogue se font conseiller par leurs experts de majorer les prix de catalogue en calculant la taxe fédérale à 13,95 p. 100, puisqu'ils ne savent pas exactement à combien elle s'élèvera. Il ne fait aucun doute que cela peut alimenter l'inflation.

Ce sont ceux qui sont les plus efficaces dans leur commercialisation qui seront le plus frappés par l'augmentation de la taxe. Ceux qui sont efficaces, qui ont su réduire leurs coûts au minimum, sont maintenant pénalisés de leur efficacité. C'est là une injustice fondamentale.

En résumé, les manufacturiers veulent que la deuxième étape soit mise en vigueur le plus rapidement possible. Quant aux mesures provisoires, nous estimons qu'elles multiplient l'effet de la taxe sur les intrants des entreprises, en particulier sur les biens d'équipement, et elles accroissent l'élément fiscal dans le prix des exportations. Nous estimons que les décisions concernant les entreprises ne devraient être fondées que sur des considérations commerciales—comme le suggérait le gouvernement à la première étape—et non pas sur des objectifs fiscaux. On a perdu la simplicité. À notre avis, la complexité et les difficultés administratives qu'entraînent

[Texte]

**The Chairman:** Would you outline the detail of your conferences around Canada? I think you had people from the Department of Finance at those meetings. Perhaps you could outline their tenor.

**Mr. Owen:** Because of the timeframe suggested by the government in mid-March, and our submission filed toward the end of that month, conferences were held in Ontario, in Toronto, Kitchener, and Hamilton, and Halifax and in Saskatoon.

Since that date, the Department of Finance has asked whether we wanted to hold further meetings in British Columbia and Alberta toward the end of May or the beginning of June. The people out there seem not to believe they could make a substantial input, that all it would be is an information session.

• 1600

Regardless of that, we have had a great number of letters from our members expressing concern about these measures, from every province of Canada.

The tenor of the meetings was helpful, from the government perspective. The government officials were very well informed on the issue. However, one of the big problems they had to try to get across—and it did not seem to go across very well, either, in the technical paper, or even once it was explained—was what manufacturers were looking to do. . . and manufacturers in general were talking about tax increases. They were told not to look only at the increased taxes they were facing. What they were supposed to look at was not increased taxes but the level of competitiveness everybody would now be on. In other words, everybody would be on the level playing field.

I suggest the playing field may be level, but there are one hell of a lot of boulders still on it. Manufacturers, as I say, found it difficult to accept that concept, that perhaps they have had, through the use of, for example, notional values or other tax planning mechanisms, an advantage, which is perfectly legitimate because everybody has the same advantage to take advantage of that. They could not suddenly see why they were stepping in and offering this. This was the tenor of the message that was coming across.

The other thing coming across from manufacturers was a sense of horror about having to apply themselves to this, again a federal sales tax measure they did not in their wildest dreams imagine how they could even handle. Some of the participants. . . and they came from big firms, they came from small firms. Some of the small firms, for example, expressed interest in the fact that the \$250,000 threshold limit would allow them to opt out. But it was pointed out to them that by opting out they might be disadvantaged, because they were going to lose the use of

[Traduction]

les mesures provisoires sont excessives en égard à leur durée d'application.

**Le président:** Pourriez-vous nous parler avec plus de détails des conférences que vous avez organisées à travers le pays? Je crois que des représentants du ministère des Finances y participaient. Peut-être pourriez-vous nous expliquer la teneur de ces conférences.

**M. Owen:** En raison des délais suggérés par le gouvernement à la mi-mars, et de notre mémoire qui a été déposé vers la fin de ce mois, nous avons tenu des conférences en Ontario, à Toronto, à Kitchener, à Hamilton, ainsi qu'à Halifax et à Saskatoon.

Depuis, le ministère des Finances nous a demandé si nous serions prêts à organiser d'autres conférences en Colombie-Britannique et en Alberta vers la fin mai, début juin. Les gens dans ces régions semblent penser qu'ils ne sont pas en mesure actuellement de contribuer grand-chose, et que ces réunions ne seraient que des séances d'information.

Cependant, de nombreux membres nous ont écrit, de toutes les provinces, pour nous dire leur inquiétude devant ces mesures.

Les réunions ont été utiles, du point de vue du gouvernement. Ses porte-parole étaient très bien informés. Ils ont cependant eu beaucoup de difficulté à faire comprendre—et il semble que cela n'ait pas non plus été très bien compris dans les notes techniques, ni même après l'explication—ce que les manufacturiers devaient faire. . . Et les manufacturiers en général parlaient d'augmentation de la taxe. On leur a dit de ne pas s'arrêter seulement à l'augmentation de la taxe. Ils ne devaient pas s'arrêter seulement à l'augmentation de la taxe, mais à la situation compétitive de chacun. Autrement dit, tout le monde sera dans le même bateau.

Nous sommes peut-être tous dans le même bateau, mais la mer est houleuse. Comme je le disais, les manufacturiers ont eu de la difficulté à accepter l'idée qu'ils avaient peut-être eu un avantage, grâce, par exemple, à l'utilisation des valeurs fictives et autres mécanismes de planification fiscale, avantage qui est parfaitement légitime puisque tout le monde pourrait en profiter. Ils ne comprenaient pas pourquoi tout d'un coup on leur faisait cette offre. Voilà essentiellement pour la teneur du message.

Une autre chose qu'ont exprimée les manufacturiers, c'est qu'ils étaient horrifiés à l'idée qu'ils auraient à appliquer cette nouvelle mesure sur la taxe de vente fédérale, alors qu'ils ne voyaient absolument pas comment s'y prendre. Certains participants. . . Il y avait là des représentants de grandes entreprises, d'autres de petites entreprises. Certaines petites entreprises, par exemple, étaient intéressées par ce qu'elles pourraient se soustraire à l'application de la taxe en raison du seuil de 250,000\$. Mais on leur a fait remarquer qu'il pourrait être

[Text]

notional values. They could not understand this. Again, they were opting out, but they were losing something. These are the kinds of things that come across.

In large part, they believed it would cost a great deal of money in start-up costs. Some people were saying—and it does not surprise me—that they were very sophisticated in their accounting systems. Other corporations were saying they were not sophisticated; all they relied on was getting the bottom line, and this came from a bookkeeper. As such, if they only had a bookkeeper, how could she or he continue with the new ideas?

These are the kinds of things that were coming across, Mr. Chairman.

**The Chairman:** There must be some manufacturers who benefit. Are there not people who have significant marketing costs and who will in fact have a reduction in tax? Or is that just a mirage?

**Mr. Owen:** No, I think you are right when you say there are some manufacturers who will benefit. It is difficult to identify who they are.

It is difficult because it depends on the number of products a manufacturer has. Certain manufacturers may have one product from which they benefit; other manufacturers may have ten products, from which they benefit on nine and they lose on one. Conversely, it may be they lose on one and the other way around, nine to one or one to nine—these kinds of things.

**Mr. de Jong:** In the case of a manufacturer with various lines, is it your understanding they would have to determine what the distribution and marketing costs would be for each of the items and break them down per item manufactured?

**Mr. Owen:** That is right. This is what we understand. In certain instances it would not be difficult to do from the perspective of actual marketing costs. But distribution costs could be a nightmare. If you look at container shipments, we even now have problems in determining those products that are taxable and those products that are not taxable. If we look at it from the perspective of distribution, with various percentage factors of M and D, it could be even more horrifying.

• 1605

**Mr. de Jong:** Would it require a very sophisticated accounting procedure then?

**Mr. Owen:** I am an accountant and I do not know whether you would require a sophisticated accounting procedure. It may well be that once the procedure was put in place it could work. But would you be second guessing yourself all the time because you are using previous year's costs?

**Mr. de Jong:** Right.

[Translation]

désavantageux de se soustraire, car elles n'auraient plus le droit alors d'utiliser les valeurs fictives. Cela leur était incompréhensible. Si elles choisissaient de ne pas participer, elles y perdaient quelque chose. Voilà le genre de sentiments qui ont été exprimés.

Dans l'ensemble, les manufacturiers ont estimé que la mise en place de ces mesures coûterait très cher. Certains disaient—et cela ne me surprend pas—qu'ils avaient des systèmes de comptabilité extrêmement raffinés. D'autres sociétés disaient le contraire; tout ce qui les intéresse, c'est le résultat, et elles s'en remettent pour cela à leur préposé aux comptes. Dans ce cas, comment ce préposé s'en sortirait-il avec ces nouvelles mesures?

Voilà, monsieur le président, le genre de choses que l'on disait.

**Le président:** Certains manufacturiers doivent bien y trouver un avantage. N'y a-t-il pas des gens qui ont d'importants coûts de commercialisation et qui verront en fait leur taxe diminuer? Ou est-ce un mirage?

**M. Owen:** Non, vous avez raison de dire que certains manufacturiers y trouveront leur compte. Il est difficile de les identifier.

C'est difficile, parce que cela dépend du nombre de produits qu'a un fabricant. Certains ont un produit pour lequel cela représentera un avantage; d'autres ont peut-être 10 produits, et cela sera avantageux pour neuf d'entre eux et désavantageux pour le dixième. Ou cela peut être l'inverse.

**M. de Jong:** Un manufacturier qui a plusieurs gammes de produits, devra-t-il selon vous déterminer la part des coûts de distribution et de commercialisation de chacun d'entre eux?

**M. Owen:** C'est exact. C'est ainsi que nous le comprenons. Pour les coûts réels de commercialisation, ce ne sera pas toujours difficile. Mais pour les coûts de distribution, cela pourrait être cauchemardesque. Si vous prenez des envois par conteneur, même actuellement, il nous est difficile de déterminer lesquels parmi ces produits sont assujettis à la taxe et lesquels ne le sont pas. Du point de vue de la distribution, avec différents taux de pourcentage de C et D, le cauchemar pourrait devenir encore plus terrifiant.

**M. de Jong:** Cela exigerait-il une procédure comptable extrêmement raffinée?

**M. Owen:** Je suis moi-même comptable, et je ne sais pas si cela serait nécessaire. Peut-être qu'une fois la méthode en place, cela pourrait fonctionner. Mais avancerait-on à l'aveuglette en se fondant sur les coûts de l'an passé?

**M. de Jong:** Vous avez raison.

[Texte]

**The Chairman:** How do you ever sell any product with this system, by adding the tax in? Are you not immediately forced with this system into selling everything you sell, tax included? There is no way you can really disclose what your marketing costs are, indeed you may not know what your marketing costs are until the audit comes through. So you really cannot figure out what your tax is except by estimating it. How do you ever put an estimated tax on an invoice?

**Mr. Owen:** That was my comment, Mr. Chairman. How do you show 12% equalling \$13.95?

**The Chairman:** In effect then, are you saying that as a practical matter, anybody selling price plus tax is going to have to stop doing business that way and is going to have to do business by selling tax included?

**Mr. Owen:** Yes, that could be an option for him, there is no doubt in my mind. For example, let us take the traditional manufacturer, as portrayed by Finance. If the 20% marketing costs and the 25% uplift bring him back to the base on which 12% is applied to the \$12, there will be no problems in that case. But even though I say 12% equals \$13.95, 12% for those manufacturers who also benefit from the issue could be 12% equals less than \$12.

**The Chairman:** That is what happens today with notional values, is it not?

**Mr. Owen:** That is right.

**The Chairman:** You wind up with somebody with a notional or determined value paying in effect a tax that may be only 9% in terms of the invoice price. That raises two issues. Do people who have determined values now add 25% to the determined value to pay their tax and do the calculation? Or, do we go back to the price and then deduct the marketing costs—add 25 and multiply by 12—on each case?

**Mr. Owen:** That is a question I have asked of the Department of Finance and I have not had a satisfactory answer. I cannot answer your question on that. I have asked that same question. I have gotten conflicting answers.

**The Chairman:** If this is the case and you do not have an answer, then where did you go on this problem in all these seminars you had across the country? There are about 20,000 of these rulings that create determined values.

**Mr. Owen:** It was left uncertain. There were a great number of questions that were being asked. People, I must say, participated more vigorously than in most seminars I have been involved with.

There was always questions to be asked, and if a question was not satisfactorily answered they went on to another question at that time.

**Mr. de Jong:** Did you happen to keep a list of all of the questions that were asked, where you considered no satisfactory answer was given?

[Traduction]

**Le président:** Avec un tel système, comment peut-on vendre un produit en y ajoutant la taxe? N'êtes-vous pas obligé avec ce système de tout vendre taxe incluse? Vous ne pouvez pas vraiment révéler vos coûts de commercialisation, et vous ne les connaissez d'ailleurs peut-être même pas tant que les vérificateurs n'ont pas fait leur rapport. Vous ne pouvez donc qu'estimer le montant de la taxe. Comment pouvez-vous facturer une taxe estimée?

**M. Owen:** C'est exactement ce que je disais, monsieur le président. Comment faire pour que 12 p. 100 égale 13,95\$?

**Le président:** Est-ce que vous voulez dire qu'en fait ceux qui actuellement ajoutent la taxe au prix de vente devront changer leur méthode et vendre taxe incluse?

**M. Owen:** Oui, c'est certainement une option possible. Prenons l'exemple du fabricant type selon le ministère des Finances. Si avec 20 p. 100 de coûts de commercialisation et 25 p. 100 de majoration il revient à la base sur laquelle les 12 p. 100 viennent s'ajouter aux 12\$, il n'y aura pas de problème. Mais même si je disais que 12 p. 100 égale 13,95\$, pour les fabricants qui en profitent, 12 p. 100 pourrait équivaloir à moins de 12\$.

**Le président:** C'est le cas actuellement avec les valeurs fictives, n'est-ce pas?

**M. Owen:** C'est exact.

**Le président:** Quelqu'un qui a une valeur fictive ou une valeur déterminée peut très bien en réalité payer une taxe de 9 p. 100 seulement par rapport au prix de facturation. Cela soulève deux questions. Les gens qui ont actuellement des valeurs déterminées doivent-ils y ajouter 25 p. 100 pour calculer la taxe? Ou doit-on remonter au prix, pour déduire les coûts de commercialisation—plus 25 et multiplier par 12—dans chaque cas?

**M. Owen:** C'est la question que j'ai posée au ministère des Finances, et je n'ai pas obtenu de réponse satisfaisante. Je ne peux pas vous répondre. J'ai posé la même question. J'ai eu des réponses contradictoires.

**Le président:** Si vous n'avez pas de réponse, qu'avez-vous fait lorsque la question a été abordée au cours des réunions à travers le pays? Il existe à peu près 20,000 de ces décisions créant des valeurs déterminées.

**M. Owen:** C'est resté en suspens. Les gens avaient beaucoup de questions et je dois dire qu'ils ont participé beaucoup plus activement que dans la plupart des ateliers auxquels j'ai participé jusqu'à maintenant.

Il y avait toujours des questions à poser, et si une réponse n'était pas satisfaisante, on passait à autre chose.

**M. de Jong:** Auriez-vous par hasard gardé une liste des questions qui n'ont pas obtenu de réponses satisfaisantes?

[Text]

**Mr. Owen:** No, I did not, sir.

**Mr. Minaker:** Mr. Thibault, I am concerned about the new rules regarding the wholesaler licence. I guess the majority of the people who distribute a lot of your goods would be small wholesalers, would they not? I think in our country the small businessman is the biggest employer.

If wholesalers all of a sudden had to pay sales tax on their stock because they lost their licence, I would imagine a number of them would go under, would they not? They would not necessarily be able to finance the tax in their cashflow immediately, or they would have a very difficult time. This was raised with me in my own constituency. There are some who are very concerned about this. Can you comment on that?

• 1610

**Mr. Pye:** I think certain businesses would have a substantial tax payment with losing the wholesalers licence; there is no question.

**Mr. Minaker:** The major wholesalers could probably survive it, but I imagine the individual ones with only one or two outlets would be very strained under this ruling, would they not?

**Mr. Pye:** The smaller ones would be less able to afford it, I would think.

**Mr. Minaker:** This was raised in my office by a rather large wholesaler across Canada. He indicated that particularly, say, in the electrical supply field you could have a fair amount of stock and would be really nailed with this tax. I guess you as manufacturers do not really concern yourself with that, I guess, but it is part of your outlet and that is why I wondered if you had looked at this particular area.

**The Chairman:** We are going into that next week, George. We have that area coming up.

**Mr. Minaker:** I know. I was just asking whether maybe they had any idea from their end how many might be affected.

**Mr. Owen:** No, sir, we do not.

**The Chairman:** You said that there was a whole series of compliance issues and one of those of course is the question of determined values. I gather you never got any answer then from the department as to how determined values would be worked into the price for the new calculation system.

**Mr. Owen:** We did get a certain answer. It was to the extent that while the determined values now were through the ET memoranda, they were looking to codify these and they would be actually applied per sector through the actual application of the law. This is the statement that came across.

**The Chairman:** If you codify, do you work your reduction of 7 and your upping by 12, or do you just up

[Translation]

**M. Owen:** Non, monsieur.

**M. Minaker:** Monsieur Thibault, les nouvelles règles concernant les licences de grossiste me préoccupent. Je suppose que la majorité de vos distributeurs sont de petits grossistes, n'est-ce pas? Il me semble que dans ce pays, la petite entreprise est le principal employeur.

Si les grossistes devaient tout à coup payer une taxe de vente sur leur stock parce qu'ils ont perdu leur licence, j'imagine que cela entraînerait la faillite pour un certain nombre d'entre eux, n'est-ce pas? Ils ne disposeraient pas nécessairement des fonds nécessaires pour payer la taxe, ou cela leur serait très difficile. La question a été soulevée dans ma circonscription. Certains sont très inquiets. Qu'en pensez-vous?

**M. Pye:** Il ne fait aucun doute, à mon avis, que certaines entreprises auraient une lourde facture fiscale si elles perdaient leur licence de grossiste.

**M. Minaker:** Les principaux grossistes s'en tireraient probablement, mais j'imagine que les petites entreprises qui n'ont qu'un ou deux centres de distribution souffriraient énormément, n'est-ce pas?

**M. Pye:** Les plus petits grossistes auraient moins de facilité à payer, j'imagine.

**M. Minaker:** La question m'a été adressée à mon bureau par un grossiste assez important sur la scène nationale. Il m'a dit que dans le domaine du matériel électrique, par exemple, les stocks sont assez importants, et la taxe se ferait vraiment sentir. Je suppose que cela ne vous concerne pas directement en tant que manufacturier, mais puisqu'il s'agit de vos distributeurs, je me demandais si vous vous étiez penchés sur cet aspect.

**Le président:** Nous en parlerons la semaine prochaine, George. Nous allons examiner cette question.

**M. Minaker:** Je le sais. Je voulais simplement savoir si ces messieurs avaient une idée du nombre de grossistes qui pourraient être touchés.

**M. Owen:** Non, monsieur.

**Le président:** Vous avez dit qu'il y avait toute une série de problèmes concernant l'observation de la loi, et l'un d'entre eux est bien sûr celui que posent les valeurs déterminées. Je présume donc que vous n'avez pas obtenu de réponse du ministère quant à la façon dont les valeurs déterminées seraient intégrées au prix pour le nouveau système de calcul.

**M. Owen:** Nous avons obtenu une sorte de réponse. On nous a dit que comme les valeurs déterminées sont maintenant communiquées par les circulaires TA, on envisage maintenant de les codifier, et elles seraient alors appliquées par secteur, dans le cadre de l'application de la loi même. Voilà ce que l'on nous a dit.

**Le président:** Si l'on codifie, est-ce que l'on soustrait d'abord 7 pour majorer ensuite de 12, ou majore-t-on

[Texte]

by 25? Do you get a choice, in other words, to take your notional value and increase by 25 and increase the tax proportionately? Is that not what happens?

**Mr. Bert Waslander (Researcher to the Committee):** You do not get the 7% if you get the determined value.

**The Chairman:** In other words, if you get the determined value you are stuck with it. If that is the case, does that mean that every manufacturer who is now operating with determined values is seeing a 25% increase in his manufacturing tax?

**Mr. Owen:** If the actual calculation as observed on by Mr. Waslander is correct, what you have said would be the case.

**The Chairman:** All right. Or they can opt to go and add up all of their M and D costs, reduce it and then up by 25%. Is that correct?

**Mr. Owen:** What was indicated at times—I say “at times” because we received contra statements to this—was that the determined value would be reduced by 7 and then uplifted by 25, but at the same time another statement was that a determined value would stand in its own right.

**The Chairman:** All right. The department has suggested that this measure is tax neutral. You represent manufacturers of every nature and kind. What percentage of your manufacturing members would benefit by this allowance, or by this tax scheme and what percentage would be injured and have their tax go up to 13.95?

**Mr. Owen:** I do not think you could just look at it in those simple terms, Mr. Chairman, because what you have to review as well is the fact that quite a number of the manufacturing community had their taxes lowered from the wholesale level to the manufacturing level and they would benefit in that respect as well. It is difficult to say how many and put numbers or even percentages on this. We really do not know, for example, how many were being taxed at the wholesale level before. This has to be taken into consideration as well.

• 1615

**Mr. Thibault:** But in the practical terms of trying to find the answer now, even if you wanted to do, say, a survey, I think you would have a great deal of difficulty, because a lot of the companies we talked to still do not even understand all this. They have not yet focused on it. So there is not even now a very in-depth level of understanding of what is proposed. It would be very difficult to get any feedback as to how they would be affected. There would have to be a lot of education before you could get a reasonable answer.

**The Chairman:** This system also affects importers. Some people coming to us, or writing briefs, have indicated that importers are better off under this system than they were under the existing system. I think you

[Traduction]

simplement de 25? Autrement dit, pourriez-vous choisir de prendre la notion fictive, majorée de 25 et augmenter la taxe proportionnellement? N'est-ce pas ainsi que cela se fait?

**M. Bert Waslander (attaché de recherche du Comité):** Vous n'avez pas droit à 7 p. 100 si vous avez la valeur déterminée.

**Le président:** Autrement dit, si vous avez la valeur déterminée, vous êtes coincé. Cela signifie-t-il alors que tous les fabricants qui ont maintenant des valeurs déterminées verront leur taxe à la fabrication augmenter de 25 p. 100?

**M. Owen:** Si M. Waslander a raison quant à la méthode de calcul, c'est bien cela.

**Le président:** Très bien. Mais les fabricants peuvent aussi, s'ils préfèrent, additionner tous les coûts de C et D, calculer la réduction et majorer de 25 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Owen:** Ce qu'on nous a dit parfois—je dis bien «parfois», car nous avons reçu des opinions contradictoires là-dessus—c'est que la valeur déterminée serait réduite de 7 p. 100 puis majorée de 25 p. 100; mais on nous a aussi dit que les valeurs déterminées resteraient intouchées.

**Le président:** Très bien. Le ministère dit que cette mesure est fiscalement neutre. Vous représentez des fabricants de toutes sortes. Quel pourcentage de vos membres profiteraient de cette allocation, ou de cette méthode, et combien seraient-ils défavorisés, et verraient-ils la taxe passée à 13,95?

**M. Owen:** Ce n'est pas si simple, monsieur le président, car il faut tenir compte aussi du fait qu'un certain nombre de fabricants ont vu ramener la taxe du niveau de gros au niveau de la fabrication, et cela représente aussi un avantage. Il m'est difficile de vous donner un chiffre ou même un pourcentage. Nous ne savons pas exactement, par exemple, combien était imposé jusqu'ici au niveau du gros. Il faut en tenir compte également.

**M. Thibault:** Mais sur le plan pratique, vous auriez beaucoup de mal à obtenir une opinion des intéressés, car beaucoup d'entre eux ne comprennent toujours pas cette réforme. Ils ne se sont pas encore penchés là-dessus. Les propositions faites n'ont pas été analysées en profondeur par ces entreprises et elles auraient ainsi beaucoup de mal à vous dire quelles en seraient les répercussions. Il faudrait que ces propositions soient vulgarisées avant que vous ne puissiez obtenir de réponse sensée.

**Le président:** Ce système touche aussi les importateurs. Ceux que nous avons entendus, ou ceux qui nous ont adressé des mémoires, nous ont dit que ce système favorisait davantage les importateurs que le système

[Text]

alluded to this, Mr. Pye. I was wondering if you would go over it slowly for us again.

**Mr. Pye:** It is not necessarily that they are better off, but they maintain an existing inequity. Domestic manufacturers are currently faced with an inequity. The tax differential goes up by the percentage of the uplift, 16.5%. So in absolute dollars, if you are disadvantaged by \$10 for a \$100 sale, or whatever dollar figure you are dealing with, it increases this disadvantage by 16%, because the total tax dollar is increased. Domestic manufacturers pay more tax dollars right now than importers would, because they are paying on duty-paid value.

**The Chairman:** What you are saying is that a domestic manufacturer who does not have enough M and D to break the 7% rule, which would be the case with a great number of them manufacturing goods that require a little advertising and no great sales force, are relatively simple to ship or anything of this nature, in competition with an importer, is no better off. As a matter of fact, he is worse off, because the tax amount actually becomes more. It goes from 12% to 13.95%, and in effect, the margins become greater.

**Mr. Pye:** In absolute dollars, he would be disadvantaged, in terms of the total tax content of the sale, vis-à-vis an importer's. . . the percentage of the tax in his sale price, because he is only paid on duty-paid value. He is paid on a lesser value coming into the country. When you escalate his lower tax content by the 16.5%, and then escalate a higher tax content of the domestic manufacturer by a like amount, you will find, in just the dollars of tax paid, the domestic will have a further disadvantage.

**The Chairman:** Under the current scheme, you have a flat discount for M and D, which is sort of there for everybody. If a domestic manufacturer has three or four percent M and D costs, which means he takes a seven, and an importer has absolutely no M and D cost. . . because how can he? It is the price at the border. There is no advertising done by that importer in Canada, no transportation in Canada. It is at the border. He gets a seven. Are we not penalizing domestic manufacturers in that position, even more than they presently are penalized?

**Mr. Pye:** Transportation is currently is non-deductible, or it is not within the tax base. There is no tax paid on transportation. So you will find the playing field there is relatively level, with regard to domestic manufacturers and importers, but if you are referring to others—

**The Chairman:** I know, but every manufacturer has an element of marketing costs, has he not?

**Mr. Pye:** Right.

[Translation]

actuel. Et je crois, monsieur Pye, que c'est ce que vous avez dit. Pourriez-vous répéter lentement ce que vous avez dit à ce sujet?

**M. Pye:** Les importateurs ne sont pas nécessairement favorisés, mais conservent un avantage. Les fabricants sont défavorisés à l'heure actuelle, puisque l'écart fiscal est le même que l'augmentation, c'est-à-dire 16,5 p. 100. Ainsi, en dollars absolus, si vous devez payer 10\$ de plus sur un article vendu à 100\$, ou quel que soit le chiffre retenu, vous êtes en plus pénalisé de 16 p. 100, car le montant total de l'impôt augmente. Les fabricants de l'intérieur paient plus d'impôts à l'heure actuelle que les importateurs car pour eux, l'impôt est calculé en fonction de la valeur à l'acquitté.

**Le président:** Si je vous comprends bien, un fabricant dont les coûts de commercialisation et de distribution ne sont pas suffisamment élevés pour échapper à la règle des 7 p. 100, ce qui serait le cas de ceux qui fabriquent des biens nécessitant peu de publicité et peu de vendeurs, et dont l'expédition ne pose pas de gros problèmes, ne serait pas favorisé par rapport à l'importateur. En fait, il serait défavorisé, car l'impôt qu'il doit acquitter augmente. Il passe de 12 p. 100 à 13,95 p. 100, augmentant ainsi l'écart.

**M. Pye:** En dollars absolus, il serait défavorisé, en raison de l'impôt qui frapperait l'article vendu, par rapport à l'importateur pour lequel on ne tient compte que de la valeur à l'acquitté de l'article vendu. La valeur attribuée à cet article à la frontière est inférieure à ce qu'elle serait si cet article était fabriqué au Canada. L'impôt qu'il paie diminue de 16,5 p. 100, alors que l'impôt acquitté par un fabricant de l'intérieur augmente du même pourcentage, et c'est ainsi que le fabricant sera désavantagé.

**Le président:** Le système actuel prévoit une remise forfaitaire des frais de commercialisation et de distribution pour tout le monde. Mais si les frais de commercialisation et de distribution d'un fabricant de l'intérieur s'élèvent à 3 ou 4 p. 100, ce qui lui permet de profiter de la règle des 7 p. 100, et si les frais de commercialisation et de distribution de l'importateur sont nuls. . . Car comment peut-il en avoir? C'est le prix à la frontière qui compte. Il ne fait aucune publicité au Canada et n'assume aucuns frais de transport. Tout est calculé à la frontière et il profite donc de la règle des 7 p. 100. Ne sommes-nous pas en train de pénaliser les fabricants du pays davantage qu'ils ne l'étaient jusqu'à présent?

**M. Pye:** Les frais de transport ne sont pas déductibles à l'heure actuelle, disons que l'assiette n'en tient pas compte. Les frais de transport ne sont frappés d'aucun impôt. Ainsi, chacun se trouve dans le même bateau, fabricant de l'intérieur et importateur, mais si vous pensez aux autres. . .

**Le président:** Je sais, chaque fabricant a des frais de commercialisation, non?

**M. Pye:** Oui, effectivement.

[Texte]

**The Chairman:** It may be just the president's salary, out knocking on doors and driving his car, but somebody effectively has to sell the stuff, whereas an importer may have marketing costs, but no deductible marketing costs, in the normal sense, because none of it is done in Canada.

• 1620

**Mr. Owen:** One of the things quoted by the Department of Finance was that importers could indeed have split-cost advertising at the border where some of their advertising was indeed done in Canada. This is one of the points Finance made.

**The Chairman:** I guess that I am looking at the situation where it is a make-or-buy situation. You send your guy over to Taiwan and buy something, and it comes over by the container load. To the Taiwan manufacturer there are no M and D costs attributable in Canada at any point anywhere. But a domestic manufacturer making the same thing obviously has some M and D—maybe not very much, but some. You have to have some.

Does not the 7% reduction give the importer a better break than he should have? If you had no automatic break, then the Canadian guy could get 4% off possibly, or 2% off.

**Mr. Pye:** To the extent that M and D costs should be deductible and they are both faced with a 7% standard deduction, I guess you are right.

**Mr. Owen:** One of the things the Department of Finance pointed to was the fact that they wanted to contain it to a minimum of 7%, because if they were to allow importers unlimited marketing costs then they could be into a quandary whereby importers may be hypothetically claiming 40% marketing costs—and who would send a Canadian tax auditor to Korea to audit a small firm in Korea that claims 40%? It would be a loss of revenue. This is one of the problems they faced, so they chose 7%.

**Mr. de Jong:** Why not just restrict it to marketing costs in Canada?

**Mr. Owen:** They could not say "to marketing costs in Canada", because the tax is being paid at the border.

**Mr. de Jong:** I am a bit intrigued by the process of consultation. Certainly we have all been aware of the problems with the manufacturer's sales tax, and the government set forth to try to bring in a new regime to address some of the problems that have been pointed out and that you in the past have also pointed out.

Before they presented us with the new rules, was there any consultation with you at all? Was the consultation after the fact or before the fact?

[Traduction]

**Le président:** Il se peut que ces frais prennent la forme du salaire du président qui va frapper aux portes pour essayer de vendre son produit, alors qu'un importateur peut très bien avoir des frais de commercialisation, mais pas des frais de commercialisation déductibles, car ces frais ne sont pas assumés au Canada.

**M. Owen:** Les fonctionnaires du ministère des Finances ont dit que les importateurs pouvaient effectivement avoir des frais de publicité séparés à la frontière lorsqu'une partie de cette publicité est assurée au Canada. C'est ce qu'a dit le ministère des Finances.

**Le président:** En fait, ce qui m'intéresse, c'est la décision d'acheter ou de fabriquer. Vous aurez quelqu'un à Taiwan pour acheter quelque chose qui arrive au Canada par conteneurs. Les frais de commercialisation et de distribution du fabricant taiwanais sont nuls au Canada. Mais en revanche, un fabricant de l'intérieur qui fabrique exactement la même chose aura à assumer certains frais de commercialisation et de distribution—ils ne seront pas énormes, mais il y en aura.

Cette réduction de 7 p. 100 n'accorde-t-elle pas à l'importateur un avantage indu? S'il n'y avait pas de réduction d'office, le fabricant canadien pourrait obtenir une remise de 4 p. 100 ou de 2 p. 100.

**M. Pye:** Vous avez sans doute raison dans la mesure où les frais de commercialisation et de distribution devraient être déductibles et où l'un et l'autre bénéficient tous deux d'une réduction forfaitaire de 7 p. 100.

**M. Owen:** Les représentants du ministère des Finances nous ont dit qu'ils voulaient que cette réduction demeure à 7 p. 100 minimum, car s'ils devaient autoriser les importateurs à déduire des frais de commercialisation illimités, ils se retrouveraient dans de beaux draps si un importateur déclarait des frais de commercialisation de 40 p. 100, par exemple—d'autre part, qui enverrait un agent du fisc canadien en Corée pour vérifier les comptes d'une petite entreprise coréenne qui déclare des frais de commercialisation de 40 p. 100? Ce serait une perte d'argent. Voilà ce qui les préoccupait, et c'est pour cette raison qu'ils ont choisi 7 p. 100.

**M. de Jong:** Pourquoi ne pas les limiter aux frais de commercialisation assurés au Canada?

**M. Owen:** Ils ne peuvent pas les limiter aux frais de commercialisation assurés au Canada car l'impôt est acquitté à la frontière.

**M. de Jong:** Ces consultations me laissent un peu perplexe. Nous connaissons tous les problèmes qu'engendre la taxe sur les ventes des fabricants, et le gouvernement a alors décidé de procéder à une refonte du système en vue de régler les problèmes qui ont été évoqués et que vous-même avez évoqués par le passé.

Le gouvernement vous a-t-il consultés avant que ces nouvelles règles ne soient rendues publiques? Vous a-t-il consultés *ex post facto* ou *ex ante facto*?

[Text]

**Mr. Owen:** It was after the fact.

**Mr. de Jong:** It seems like an ass-backwards way of doing things.

**The Chairman:** This is some sort of a paper. This is for discussion yet. It is still a discussion paper. The government has not produced any final rules on this. It is like a white paper, if you want to put it that way.

**Mr. de Jong:** But have they determined that whatever the rules are they will come into effect November 1?

**The Chairman:** That is what it says so far, but you have been making representations on January 1, for example.

**Mr. Owen:** One consultation process has gone on in the determination of reasonable costs, and we were approached to provide people who could work with the Department of Finance and Revenue Canada to isolate the reasonable costs.

**Mr. de Jong:** It seems to me still that it would make a heck of a lot more sense to do the consultation before you issue a white paper, that before you open your mouth you check with organizations like the Canadian Manufacturers' Association to see if what you are saying makes any sense at all. And, from what you are telling us, it does not make very much sense.

**Mr. Owen:** I do not know for sure, but they do have an advisory committee of accountants and lawyers and I have been told that ideas were bounced off this advisory committee. I do not know how true that is, though.

**The Chairman:** That is true.

• 1625

**Mr. Layton:** I would like to speak to that point. I think some of our witnesses last evening, while they had reservations, and while they recognized there were extra costs, said on balance it was an acceptable compromise.

**Mr. Dorin:** Simon, just to get to your point, you can ask which comes first, the chicken or the egg? You have to have some kind of basis for discussion, so you can say, well, have consultations first. Well, these are the consultations. That is what is going on. But it is pretty hard to start a discussion without something to start with; and that is what we have here.

**The Chairman:** You were making some statements about selling and installing on capital goods, and the fact that the tax is on the installation.

**Mr. Pye:** There is a provision to deduct installation costs. We would also like the rules to provide for deduction of the associated—

**The Chairman:** Are we not really talking about a situation that is analogous to someone who has a marketing company? Often people who do manufacture and install have two companies. They have their manufacturing company and they have their installation

[Translation]

**M. Owen:** *Expost facto.*

**M. de Jong:** Quelle stupidité!

**Le président:** Il s'agit d'un document de travail. Le débat est ouvert. Le gouvernement n'a pas encore arrêté ce qu'il entendait faire. Ce document s'apparente à un Livre blanc, si vous voulez.

**M. de Jong:** Mais ces règles n'entrent-elles pas en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre?

**Le président:** C'est ce qui a été décidé pour l'instant, mais vous avez demandé qu'elles entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier, par exemple.

**M. Owen:** On nous a demandé notre avis sur le calcul des coûts raisonnables, et on nous a demandé de détacher des gens auprès du ministère des Finances et du ministère du Revenu.

**M. de Jong:** Quoi qu'il en soit, il me semble qu'il serait beaucoup plus logique de consulter les intéressés avant de rendre public un livre blanc, de demander à l'Association des manufacturiers canadiens, par exemple, de dire ce qu'elle en pense pour voir si ce que l'on dit est logique. Et d'ailleurs, d'après ce que vous nous dites, ces propositions ne sont pas très logiques.

**M. Owen:** Je ne peux pas l'affirmer, mais je crois qu'un comité consultatif réunissant des comptables et des avocats a été réuni dans le but de proposer des idées. Cependant, je ne peux pas l'affirmer.

**Le président:** Ce comité existe bel et bien.

**M. Layton:** Je voudrais revenir là-dessus. Hier soir, tout en exprimant des réserves et en reconnaissant que cela entraînerait des frais supplémentaires, certains de nos témoins nous ont dit que ce document représentait somme toute, un compromis acceptable.

**M. Dorin:** Mais pour en revenir à ce que vous avez dit, monsieur de Jong, il faut bien commencer quelque part. Pour lancer le débat, il faut procéder à des consultations, je suppose. Eh bien, les voilà, ces consultations. C'est ce que nous faisons à l'heure actuelle. Mais il est difficile de lancer un débat sans avoir quelque chose à se mettre sous la dent.

**Le président:** Vous avez parlé de la vente et de l'installation des biens d'équipement et vous avez dit que l'impôt frappait uniquement les coûts d'installation.

**M. Pye:** Oui, ce document prévoit la déductibilité des frais d'installation. Nous voudrions également que les bénéfices qui en découlent puissent être déduits. . .

**Le président:** Ne pourrait-on pas faire une analogie avec celui qui possède une compagnie de commercialisation? Très souvent, ceux qui fabriquent des produits et qui les installent ont deux compagnies distinctes. Ils possèdent une entreprise de fabrication et

[Texte]

company. That is very much like having a marketing company, is it not?

**Mr. Pye:** Currently marketing is considered to be within the tax base, installation is not. So it is different in that respect, that installation is considered outside the tax base. We feel it should remain that way and the deduction for installation should be sufficient to create equity. Because independent installers or importers are allowed to exclude both installation cost and profit from their tax base, we think it would only be fair that domestic manufacturers who also install would likewise be able to deduct both the installation cost and the associated profit.

**The Chairman:** I do not want to make a big thing out of this, but it seems to me people who normally manufacture machinery have an installation company that operates a little separately from their manufacturing operation just for this reason. They sell stuff and you can install it, or they will install it and they have an installation company with a foreman and people who are designed to do that kind of thing. That represents a separate profit centre for them, and they do it that way; and of course they do it that way to make sure all the costs relating to installation and so on are handled separately from the main manufacturing operation, for good business reasons other than to avoid tax. So in a situation like that their profit on installation would be still protected.

Really, what you are saying is you are going to pay tax on your profits.

**Mr. Pye:** On the installation.

**The Chairman:** Yes. Well, you do that anyway. If you have a marketing company and you have a profit in the marketing company and you leave it that way, you do not dissolve your marketing company, as you might now. You manufacture, you deduct 7%, you add up 25%, and that is it. It then goes to your marketing company, which does more marketing. There is no reason to fold the marketing company. You are going to keep the marketing company around.

**Mr. Pye:** Right. But under the existing federal sales tax the intention is to have installation outside the tax base. Although, as you say, some companies do have separate installation companies, just the fact that ET 205 exists and they have to have these regulations for installation... There are many large companies that in fact do installation within the same company as manufacturer the goods.

**The Chairman:** Now they do not pay manufacturer's sales tax on the installation, do they?

**Mr. Pye:** They do not pay it on the installation cost and the associated profit on the installation portion.

[Traduction]

une compagnie d'installation. C'est comme s'ils avaient une entreprise de commercialisation, n'est-ce pas?

**M. Pye:** À l'heure actuelle, l'assiette fiscale tient compte de la commercialisation mais non de l'installation. Ce n'est donc pas tout à fait la même chose, puisque l'assiette fiscale ne tient pas compte des frais d'installation. Cela ne devrait pas être changé, à notre avis, et la déduction des frais d'installation autorisée devrait suffire à créer des fonds propres. Les installateurs indépendants et les importateurs peuvent exclure les frais d'installation et les bénéfices qu'ils en retirent du calcul de leur impôt et nous pensons que les fabricants de l'intérieur devraient également pouvoir déduire et les frais d'installation et les bénéfices qui en découlent.

**Le président:** Je ne voudrais pas en faire tout un plat, mais il me semble que ceux qui fabriquent des machines possèdent aussi une entreprise d'installation distincte de leur entreprise de fabrication pour cette raison précise. Cette compagnie vend des machines que vous pouvez installer vous-même, ou qu'elle peut installer elle-même en faisant appel à ses services d'installation où il y a un contremaître et des installateurs. Et cette compagnie d'installation dégage ses propres bénéfices. Et cette compagnie procède ainsi pour veiller à ce que tous les coûts associés à l'installation de machines soient dissociés de leur entreprise de fabrication pour des raisons commerciales et non pas simplement pour éviter d'acquitter un impôt. Ce faisant, elle protège les bénéfices dégagés de l'installation de machines.

En fait, vous vous plaignez de devoir acquitter un impôt sur les bénéfices que vous dégagez.

**M. Pye:** Sur les frais d'installation.

**Le président:** Oui, mais c'est ce que vous faites de toute façon. Si vous possédez une entreprise de commercialisation et qu'elle dégage des bénéfices et que vous ne touchiez à rien, vous n'allez pas dissoudre votre entreprise de commercialisation, comme ce serait le cas à l'heure actuelle. Vous fabriquez vos produits, vous déduisez 7 p. 100, vous ajoutez 25 p. 100, un point c'est tout. Le tout revient à votre entreprise de commercialisation et vous allez augmenter vos efforts de commercialisation. Rien ne vous pousse à dissoudre votre compagnie de commercialisation.

**M. Pye:** En effet, mais la taxe de vente fédérale actuelle exclut les frais d'installation. Même si, comme vous dites, certaines compagnies possèdent leur propre service d'installation, le fait que le formulaire ET 205 existe et que ces règlements doivent être suivis... Beaucoup de grosses compagnies rassemblent ces services d'installation et de fabrication au sein de la même compagnie.

**Le président:** Mais elles n'acquittent pas de taxe sur les ventes des fabricants sur l'installation, n'est-ce pas?

**M. Pye:** Les frais d'installation et les bénéfices qui en découlent ne sont pas imposables.

[Text]

**The Chairman:** In other words, they have a determined value.

**Mr. Pye:** There is a method of determining installation profit, right.

**The Chairman:** Is that a matter you would want to get all worked up about if you were organizing a new tax system of this nature? Is that going to—

**Mr. Pye:** Do you mean under a broad-based—

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Pye:** I would think likely installation services would become taxable under a broad-based—

**The Chairman:** Under a broad-based system it would all be taxable, would it not?

**Mr. Pye:** Right, all services. But this is a service the tax does not intend to tax right now—the current tax.

• 1630

**The Chairman:** Some people are indicating that this particular system really is a huge increase in tax, and that is what it amounts to. What is your view? Is the government going to increase its revenue significantly because of this measure?

**Mr. Pye:** I think it certainly will from certain sectors of the economy, particularly capital goods if the rules are implemented as they are envisaged right now. I guess it is hard to tell across the board. There would be some winners in the consumer goods industry, I would think, where there is high marketing.

**The Chairman:** If the government wanted to get rid of the marketing cost problem, could it do so by a series of anti-avoidance rules that would somehow define marketing companies as part of the operation of a manufacturing company and catch their lost tax by that scheme?

**Mr. Pye:** I believe so. In fact, there are already some fair price regulations that have been introduced that could effectively capture marketing companies.

**The Chairman:** Have you made any study of that type of approach as opposed to this approach? In other words, we had a major case that indicated marketing companies were perfectly all right. Could we reorganize the definitions with anti-avoidance rules and so on to make this approach unnecessary?

**Mr. Pye:** I am not aware of any studies. I am not sure.

**Mr. Owen:** No, I do not know of any.

**The Chairman:** They would have to be pretty discretionary statutes, and you people do not like discretionary-type statutes.

**Mr. Owen:** We like certainty.

[Translation]

**Le président:** Autrement dit, ils bénéficient du système de valeur déterminée à l'avance.

**M. Pye:** Il existe effectivement une façon de calculer les bénéfices découlant de l'installation.

**Le président:** Voudriez-vous en faire tout un plat si vous étiez chargé de refondre le régime fiscal actuel? Est-ce que cela va. . .

**M. Pye:** Si le régime fiscal était élargi. . .

**Le président:** Oui.

**M. Pye:** Je crois que les frais d'installation seraient vraisemblablement imposables en vertu d'un régime fiscal élargi. . .

**Le président:** Ils le seraient, n'est-ce pas?

**M. Pye:** Oui, tous les services. Mais ces services ne sont pas imposables à l'heure actuelle.

**Le président:** Certains disent que ce système représente en fait une énorme augmentation de l'impôt. Qu'en pensez-vous? Cette mesure va-t-elle remplir les coffres de l'État?

**M. Pye:** Certains secteurs de l'économie acquitteront davantage d'impôts, en particulier ceux dont les biens d'équipement sont élevés, si ces règles sont adoptées sous leur formulation actuelle. Mais il est difficile de généraliser. Certains en sortiront gagnants, comme l'industrie des biens de consommation, où les frais de commercialisation sont élevés.

**Le président:** Si le gouvernement voulait se débarrasser des problèmes que posent les frais de commercialisation, pourrait-il le faire en imposant toute une série de règles anti-évitement en définissant les compagnies de commercialisation comme faisant partie intégrante d'une entreprise de fabrication de façon à récupérer l'impôt perdu?

**M. Pye:** Je crois que, oui. En fait, certains règlements portant sur le juste prix ont déjà été introduits et il se pourrait très bien qu'ils englobent les entreprises de commercialisation.

**Le président:** Avez-vous réalisé une étude sur cette façon de procéder par opposition à l'autre? Autrement dit, certains nous ont dit que les entreprises de commercialisation ne posaient aucun problème. Pourrions-nous imposer des règles anti-évitement de façon à rendre inutile cette façon de procéder?

**M. Pye:** Je ne sais pas si des études ont été faites à ce sujet.

**M. Owen:** Non, je ne sais pas moi non plus.

**Le président:** Ces règlements devraient être discrétionnaires, et je sais que vous n'aimez pas ce genre de loi.

**M. Owen:** Nous aimons la certitude.

[Texte]

**The Chairman:** In other words, the kind of thing you are fighting with us on the Income Tax Act.

I thank you for coming before us and helping us with this consideration. We may want to be back in touch with you again as we go along here because this is not through, by any means.

**Mr. Thibault:** You are very welcome. If you get frustrated with all this, you can just have a very simple recommendation, to get on with stage two.

**The Chairman:** All right. We hear you.

**Mr. Dorin:** Before you leave can I just ask one question, and it comes back to Simon's question about why they did not consult more about this particular proposal. A month or so ago in this committee we made a statement exactly the opposite with respect to stage two to the effect that we could not do any more work because the proposal was not fleshed out enough. You can talk about how much of a discussion paper you need. In this case, I guess we are suggesting there was too much. But as you sit here today—and obviously you have made your position before—what suggestion would you have with respect to stage two?

**Mr. Owen:** A multi-stage sales tax with a broad base, no exceptions, no exemptions, goods and services, and federal-provincial participation.

**The Chairman:** With that, we are going to adjourn for five minutes. Our next witness is the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada.

• 1634

• 1640

**The Chairman:** We are continuing with our hearings in connection with the interim sales tax measures set out in the February 10 budget. Our witnesses are with the Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada. Dr. Norman Aspin is president; Mr. James Draffin is director of commodity taxes; Peter Donovan is comptroller; Charles Leighton is manager of corporate finance, Motorola Canada Limited; and Michael Moore is manager of taxation and acquisitions, Westinghouse Canada Inc.

If you could outline the principal concerns you have with the measure, we could perhaps get on to some questioning.

**Dr. Norman Aspin (President, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada):** Mr. Chairman, we appreciate the opportunity to appear before your committee today. I should just like to point out that

[Traduction]

**Le président:** Autrement dit, tout ce qui vous gêne dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

Je vous remercie d'être venus et de nous avoir aidés à débroussailler ce document. Il se peut très bien que nous vous rappellions car notre travail n'est pas terminé, peu s'en faut.

**M. Thibault:** Tout le plaisir est pour nous. Si ce travail vous décourage trop, proposez une recommandation toute simple, celle de passer à la deuxième étape de la réforme fiscale.

**Le président:** Très bien. Ce n'est pas tombé dans l'oreille de sourds.

**M. Dorin:** Avant de partir, puis-je vous poser une question? J'en reviens à ce que disait M. de Jong à propos de l'absence de consultation. Il y a environ un mois, nous avons dit exactement le contraire à propos de la deuxième étape de la réforme fiscale; nous avons dit que nous ne pouvions rien faire d'autre car les recommandations avancées n'étaient pas suffisamment solides. On peut toujours parler du nombre de documents de travail nécessaires. En l'espèce, je crois qu'il y en a trop. Mais puisque vous êtes ici—et que vous avez déjà fait connaître votre position—quelles suggestions feriez-vous à propos de cette deuxième étape de la réforme fiscale?

**M. Owen:** Nous voudrions une taxe de vente multi-stade, élargie, sans exception, sans dispense, touchant tous les biens et services, avec le concours du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux.

**Le président:** Cela dit, nous allons nous arrêter cinq minutes. Nous entendrons ensuite les représentants de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada.

**Le président:** Nous poursuivons l'examen des mesures provisoires relatives à la taxe de vente énoncées dans le budget du 10 février. Nous recevons maintenant les représentants de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada: M. Norman Aspin, président; M. James Draffin, directeur des taxes sur les produits; M. Peter Donovan, vérificateur; M. Charles Leighton, directeur des finances de Motorola Canada Limited; et M. Michael Moore, directeur du service de la fiscalité et des acquisitions chez Westinghouse Canada Inc.

Je vous demanderais tout d'abord de nous faire part des principales inquiétudes que vous entretenez au sujet de ces mesures, et nous passerons ensuite aux questions.

**M. Norman Aspin (président, Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada):** Monsieur le président, nous vous remercions de l'occasion que vous nous faites aujourd'hui de

## [Text]

the group here represents the Tax Committee of EEMAC, as we are generally known.

In this paper, Mr. Chairman, we have listed issues that we would like to speak to this afternoon. I believe you also have in front of you a letter on EEMAC letterhead dated March 15. It is addressed to Mr. David Dodge of the Department of Finance. I wanted to bring to your attention the fact that this letter was an acknowledgement of an earlier meeting this group had with officials in the Department of Finance. I want to point out that this letter only speaks to one issue, the capital goods issue. At that meeting, we discussed the list of issues that are at the head of this document. We would like to go through those issues.

I would like to make a simple statement on behalf of EEMAC. It supports the point that our colleagues at the CMA made earlier. EEMAC would love to see an immediate move to phase two, but political realities being what they are, we know that is not going to happen. We are here today to discuss improvements in the interim sales tax measures.

With that opening comment, I would like to pass over to the chairman of our tax committee, Jim Draffin.

**Mr. James S. Draffin (Director, Commodity Taxes, Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada):** Mr. Chairman, we hope to deal with these particular issues in order. Capital goods will probably take a bit more time. Some of these issues were discussed at a prior meeting. There were a number of capital goods questions in supply and install. We have a chart we will discuss with you to help make those issues a little clearer. There is still some doubt as to what the concerns and problems are vis-à-vis domestic versus imported goods.

First of all, electrical and electronic. Maybe it comes to mind that a lot of the goods manufacturers in our association are dealing with are 8% goods. This is true. Most of us do produce 8% goods—but we also produce 12% goods. There are construction materials and other goods, including capital goods, at issue. The 8% goods are obviously part of a non-issue here. They are not the subject of this particular paper.

Two or three of the people who are going to speak will do so very, very briefly. We are going to take each of these issues, and if there are questions with each of them, we could possibly deal with them as we go along.

## [Translation]

comparaître devant votre Comité. Je voudrais préciser que nous représentons le Comité de la fiscalité de l'AMEEC.

Monsieur le président, dans ce document, nous avons fait la liste des questions que nous voudrions aborder cet après-midi. Je crois que vous avez aussi en main une lettre portant l'en-tête de l'AMEEC, en date du 15 mars. Cette lettre est adressée à M. David Dodge du ministère des Finances. Je voulais souligner que cette lettre confirme que nous avons déjà rencontré les fonctionnaires du ministère des Finances. Dans cette lettre, nous n'abordons qu'une seule question, celle des biens d'équipement. À l'occasion de la rencontre que nous avons eue avec les fonctionnaires du ministère des Finances, nous avons discuté de plusieurs questions qui sont énumérées dans ce document. Nous voudrions aujourd'hui les passer en revue avec vous.

Je voudrais souligner que nous sommes d'accord avec nos collègues de l'AMC. Nous souhaiterions, nous aussi, ardemment que l'on applique immédiatement la deuxième étape, mais les réalités politiques étant ce qu'elles sont, nous savons que ce ne sera pas le cas. Nous sommes donc venus ici aujourd'hui afin de discuter d'améliorations que l'on pourrait apporter aux mesures provisoires concernant la taxe de vente.

Ceci dit, je passe maintenant la parole au président de notre comité, Jim Draffin.

**M. James S. Draffin (directeur, Taxes sur les produits, Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada):** Monsieur le président, nous avons l'intention d'aborder ces questions particulières par ordre d'importance. Nous nous étendrons probablement davantage sur celle des biens d'équipement. Certaines de ces questions ont déjà fait l'objet de discussions à l'occasion d'une autre rencontre. Plusieurs questions se sont posées au sujet des biens d'équipement relativement aux produits qui sont vendus et que l'on installe. Nous avons un tableau dont nous discuterons avec vous afin de mieux cerner ces difficultés. On ne sait toujours pas précisément quels sont les inquiétudes et les problèmes au sujet des produits canadiens et des produits importés.

Parlons donc tout d'abord de l'équipement électrique et électronique. Une grande quantité des produits que fabriquent les membres de notre Association sont des produits taxés à 8 p. 100. La plupart d'entre nous fabriquent en effet des produits qui sont taxés à 8 p. 100, mais nous en fabriquons aussi qui le sont à 12 p. 100. Il s'agit donc de matériaux de construction ainsi que d'autres produits, et aussi de biens d'équipement. Les produits taxés à 8 p. 100 ne sont évidemment pas touchés. Nous n'en discutons donc pas dans ce document.

Les deux ou trois personnes qui vous adresseront la parole aujourd'hui seront très brèves dans leurs interventions. Nous allons aborder les questions une à une, et si vous aviez des questions à poser, nous pourrions peut-être y répondre au fur et à mesure.

[Texte]

[Traduction]

• 1645

First I am going to ask Peter Donovan to give us a little background on the marketing and distribution costs. Michael Moore will then supplement that.

**Mr. D. Peter Donovan (Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada):** Specific regulations on the method of determining the marketing and distribution costs have been promised for May. I would like to make a few comments on the probable process involved in determining these costs.

Marketing and distribution costs will have to be extracted from our manufacturers' accounting systems. These systems, sophisticated or not, are collecting and grouping and reporting costs in accordance with various criteria in response to specific business information requirements, but not this particular requirement. Once we have extracted these costs, they will have to be allocated to imported goods, to 8% goods, and to 12% goods which are exempt from federal sales tax. Once we have an identified the 12% goods, which is the matter here, we would still have to allocate these costs among products that are being sold under different marketing programs or shared marketing programs, or sold through similar or different channels of distribution.

**The Chairman:** Why do you say that? Why could you not operate a system where all the marketing and distribution costs of a company were added up and deducted from total sales? If you had total sales, less all these marketing and distribution costs, wherever they came from, and then you added 25% to that and multiplied by 12, that would tell the tax you owed. In the meantime, throughout the year, you could charge customers tax without specifying the tax charged. You could just say everything is sold tax-included.

**Mr. Donovan:** We sell both tax-included and tax-extra. It is theoretically possible to get down to the root level once we know what these manufacturing and marketing costs are. But in my company these are lost in groupings of reports. We would have to get back to a very basic level of detail once these costs are defined.

**The Chairman:** How could you ever tie up the marketing and distribution operations of a corporation and break that down amongst the products it produces and sells, and do anything better than determine whether one department is making a profit or another? These departmental allocations really have little to do with anything other than as a management tool. They not really anything you can audit and see what it really is.

You are with General Electric. Some advertising you do on your lightbulbs might be helping your capital goods sales. The name General Electric stands for something, and somebody may buy something from you because of

Je vais tout d'abord demander à Peter Donovan de vous parler un peu des frais de commercialisation et de distribution. Michael Moore développera ensuite davantage.

**M. D. Peter Donovan (Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada):** On nous a promis pour le mois de mai des règles précises sur la façon de déterminer les frais de commercialisation et de distribution. Je voudrais faire quelques observations au sujet de ce processus éventuel.

Il faudrait extraire les frais de commercialisation et de distribution de systèmes comptables dont nous sommes dotés en tant que fabricants. Ces systèmes, élaborés ou non, sont conçus pour recueillir, regrouper et produire des rapports sur les coûts, selon divers critères, et pour satisfaire à des besoins commerciaux précis, mais pas à cette exigence particulière. Une fois que l'on aura extrait ces frais, il faudra en faire la ventilation, selon qu'il s'agit de produits taxés à 8 p. 100, ou de produits taxés à 12 p. 100, sur lesquels la taxe de vente fédérale ne s'applique pas. Quand on aura repéré les produits taxés à 12 p. 100, et c'est à cela que tient la difficulté, il faudra encore ventiler ces frais selon que les produits sont vendus par des programmes différents de commercialisation ou des programmes de commercialisation partagés, ou qu'ils sont vendus par des moyens de distribution analogues ou différents.

**Le président:** Pourquoi dites-vous cela? Pourquoi votre système ne regrouperait-il pas tous les frais de commercialisation et de distribution d'une société, et ne pas tout simplement les déduire du total des ventes? Partant du total des ventes, moins tous les frais de commercialisation et de distribution, d'où qu'ils proviennent, et en ajoutant 25 p. 100 au résultat, et en multipliant par 12, on obtiendrait la taxe à payer. Entre-temps, au cours de l'année, on pourrait prélever la taxe sans en préciser le montant, et tout simplement dire que la taxe est incluse dans le prix de tous les produits.

**M. Donovan:** Nous appliquons déjà les deux formules. Théoriquement, on pourrait le faire à la base, une fois que l'on connaît les frais de fabrication et de commercialisation. Mais dans ma société, ils sont perdus dans la fusion des rapports. Il faudrait retourner très loin dans les détails une fois que ces frais seraient établis.

**Le président:** Comment pourrait-on consolider les activités de commercialisation et de distribution d'une société et ventiler cela parmi les produits qu'elle fabrique et qu'elle vend, et arriver à autre chose que de déterminer si un service est rentable? Cette ventilation par service n'est en réalité qu'un outil de gestion. Elle ne permet aucune vérification, ni aucun contrôle.

Vous travaillez pour Général Electric. La publicité sur vos ampoules favorise peut-être la vente de vos biens d'équipement. Le nom même de Général Electric est évocateur, et il peut arriver que quelqu'un achète l'un de

[Text]

your reputation, where there is no allocated marketing cost. Now surely that particular article has some marketing and distribution costs in it.

**Mr. Donovan:** The distribution costs for a lightbulb are markedly different from the distribution costs for some of our other products. That is the nub of the problem.

The regulations to be published shortly may be very detailed on how to allocate, and we will attempt to comply. However, to the extent they are specific and detailed, they will cost that much time and money for compliance, particularly for companies like General Electric Canada which have many kinds of products. This cost will in time be really for an interim measure, which is hopefully for only for a short time.

• 1650

We suggest improvements to the interim measures, one of which is that companies be left with as much flexibility as possible on how to allocate costs among their various products. Mike will suggest some other positive improvements to the interim measures.

**Mr. Michael A. Moore (Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada):** First of all, I would like to suggest, rather than have a detailed positive definition of what are marketing and distribution costs that may be deducted from the sale price to determine your value for tax, that marketing and distribution costs should be defined as any cost that cannot reasonably be allocated to manufacturing cost and also manufacturing profit.

It is going to help simplify the compliance problem, and give us more flexibility, because we know our businesses, and will give us more flexibility in making the allocation.

**The Chairman:** In other words, the entire office operation is not attributable to manufacturing, because it does not put any screws, nuts or bolts in. So that is M and D.

**Mr. Donovan:** I think the test of reason was established in an Income Tax Act. A reasonable approach is a reasonable approach. I do not think one would necessarily assume what you have assumed.

**The Chairman:** Billing and collecting receivables would then be an M and D cost.

**Mr. Donovan:** Clearly. It is certainly not a manufacturing cost, or do you think it is?

**The Chairman:** I suppose.

**Mr. Moore:** The second suggestion we have is that, in determining the value for tax, in the current year, you

[Translation]

vos produits à cause de votre réputation, et il n'y a alors aucuns frais de commercialisation. Il ne fait toutefois aucun doute que cet article précis comporte quelques éléments de commercialisation et de distribution.

**M. Donovan:** Les frais de distribution d'une ampoule diffèrent énormément de ceux de certains de nos autres produits. C'est là tout le problème.

Les règles qui doivent bientôt être publiées seront peut-être très détaillées sur la façon de ventiler les frais, et nous allons nous efforcer d'y satisfaire. Toutefois, leur degré de spécificité et de détail augmentera d'autant le temps et l'argent qu'il faudra consacrer à leur application, et cela vaut particulièrement pour les sociétés comme la société Général Electrique du Canada, dont la gamme des produits est étendue. Ces frais seront imposés par une mesure provisoire qui ne s'appliquera pas trop longtemps, espérons-le.

Nous suggérons d'apporter des améliorations aux mesures provisoires, dont l'une consiste à laisser aux sociétés autant de latitude que possible quant à la façon de ventiler leurs frais parmi leurs divers produits. Mike va vous donner quelques améliorations que l'on pourrait apporter aux mesures provisoires.

**M. Michael A. Moore (Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada):** Plutôt que de définir de façon détaillée les frais de commercialisation et de distribution qui peuvent être déduits du prix de vente afin de déterminer la valeur sur laquelle calculer la taxe, il faudra définir comme frais de commercialisation et de distribution tous frais que l'on ne peut raisonnablement attribuer à la fabrication ou aux bénéfices de la fabrication.

Ceci atténuera le problème de l'application des règles et nous donnera davantage de latitude, parce que nous connaissons nos entreprises, et nous aurons ainsi davantage de latitude dans la répartition des frais.

**Le président:** Autrement dit, tous les frais d'exploitation des bureaux ne sont pas attribuables à la fabrication, parce qu'on n'y pose pas de vis, de boulons ou d'écrous. Ce sont donc des frais de commercialisation et de distribution.

**M. Donovan:** Je pense que le critère de la raison a été établi dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Une approche raisonnable est une approche raisonnable. Je ne pense pas que tous en viendraient forcément à la même conclusion que vous.

**Le président:** La facturation et le recouvrement seraient alors des frais de commercialisation et de distribution.

**M. Donovan:** De toute évidence. Ce ne sont sûrement des frais de fabrication, n'est-ce pas?

**Le président:** Non, je suppose.

**M. Moore:** Notre deuxième suggestion à l'égard de la détermination de la valeur sur laquelle calculer la taxe:

[Texte]

should be able to use the same percentage as the actual marketing and distribution costs in the previous year. At the end of the year, there will be no adjustment. We think this will give business certainty as to their sales-tax liability. There is no mechanism at the moment to return any extra tax to the customer, where it really belongs, if he has been overcharged, and there is no real mechanism to charge the customer additional tax if there was a shortfall.

If there is a difference in the year, this difference would be picked up next year, as we use the previous year's percentages.

**The Chairman:** Just slowly, how do you do it this way?

**Mr. Moore:** We take a look at last year's selling price, and look at the marketing and distribution costs of last year, and this same percentage we would use—

**The Chairman:** This year we are sponsoring this big TV program, because we have these special glasses we are promoting, and so our M and D costs are enormous this year. Are you going to be satisfied not to have that deduction in this year's sales?

**Mr. Moore:** Some companies may not like that, but—

**The Chairman:** You are god-damn right they would not.

**Mr. Moore:** It is the consensus of our committee—

**Mr. Dorin:** Petro-Canada sponsored the Olympic Flame, for which they spent some \$10 million, and, who knows how much more gasoline they are going to sell.

**Mr. Moore:** They get next year's. It is a year delay. There is no perfect solution to this.

**Mr. Draffin:** It is actually a moving average. It all works out in the wash. If one conducts a major advertising program, the increased sales will hopefully offset that, but you will always benefit from those costs, if not immediately, then at some later date. The concerns we have are on a month-to-month basis, trying to determine this liability.

If we are looking at simplicity, these rules, as presently published in this technical paper, are disastrous. We need clear guidelines, like I have been hearing other people say. We do not even understand what the rules are. How can we even comment on them? Maybe we can better deal with those rules when we know what they are.

But looking at it from the outside in, it looks like a massive problem to us. There have to be some simple ways of applying these rules. We just would not like to see hundreds of exceptions or items we should or should not include. The guidelines will hopefully be as simple as

[Traduction]

pour l'année en cours, il faudrait pouvoir utiliser le même pourcentage que l'année précédente en ce qui a trait aux frais de commercialisation et de distribution. Il n'y aura aucun rajustement à la fin de l'année. Ceci permettra aux entreprises de savoir avec certitude combien de taxes elles devront verser. À l'heure actuelle, rien ne permet de rembourser des taxes payées en trop aux clients, ceux à qui elles devraient en réalité être remboursées et rien ne permet non plus de récupérer des taxes manquantes auprès des clients.

On récupérerait l'année suivante la différence d'une année, puisque l'on utiliserait les pourcentages de l'année précédente.

**Le président:** Comment feriez-vous cela?

**M. Moore:** Partant du prix de vente et des frais de commercialisation et de distribution de l'année précédente, on appliquerait le même pourcentage. . .

**Le président:** Cette année, nous commanditons cette émission de télévision, parce que nous avons ces verres spéciaux à promouvoir, et nos frais de commercialisation et de distribution sont donc énormes cette année. Allez-vous être bien heureux de ne pas avoir droit à cette déduction au cours de cette année?

**M. Moore:** Certaines sociétés n'aimeraient peut-être pas cela, mais. . .

**Le président:** Ça, je peux vous le garantir.

**M. Moore:** Mais c'est l'opinion de notre comité. . .

**M. Dorin:** Petro-Canada a commandité la flamme olympique, ce qui lui a coûté quelque dix millions de dollars, et qui sait combien d'essence elles vendent de plus.

**M. Moore:** Elles se reprendra l'année prochaine, un an plus tard. Il n'y a pas de solution parfaite.

**M. Draffin:** En réalité, c'est une moyenne mobile. On récupère toujours les sommes que l'on a investies. La société qui fait une grande campagne de publicité récupérera toujours ses frais grâce à l'augmentation de ses ventes, et ce sera toujours le cas, sinon immédiatement, quelque temps plus tard. Les inquiétudes que nous avons portent davantage sur l'application de ces règles chaque mois.

Pour ce qui est de la simplicité, ces règles, de la façon dont elles sont formulées à l'heure actuelle dans ce document technique, sont désastreuses. Nous avons besoin de lignes de conduite précises, comme certains l'ont dit. Nous ne savons même pas en quoi consistent ces règles. Comment pourrions-nous faire des commentaires? Nous pourrions peut-être faire mieux quand nous saurons ce qu'elles sont.

Mais vu de l'extérieur, cela constitue un très gros problème pour nous. Il doit y avoir des façons plus simples d'appliquer ces règles. Nous ne voudrions pas qu'il y ait des centaines d'exceptions ou d'articles à inclure ou non. Les lignes directrices seront aussi simples

[Text]

possible for application. There should be some options to simplify the tax process.

The name of the game is to pay only the fair share, not in excess of or less than is required by law.

**Miss Nicholson:** Have you done any work that would lead you to think how easy it would be for most of your memberships to work out whether to use the standard deduction-determined value, or actual marketing and distribution expenses?

• 1655

**Mr. Donovan:** I think first we are waiting on a definition of marketing and distribution expenses, and we have proposed a negative definition. So in the absence of that, it is difficult to work it out.

Given the way we collect costs, we have had difficulty in determining with accuracy what may be the marketing and distribution expenses on the assumption of a particular definition of marketing and distribution expenses. We can approximate it, but it is with difficulty.

**Miss Nicholson:** How easy is it for importers to get the marketing and distribution costs incurred abroad by the exporter-manufacturer?

**Mr. Donovan:** I suspect it may be quite difficult for them to get provable or auditable costs.

**Mr. Draffin:** To comment further on that, they are actually permitted the 7% standard deduction, but I would assume that if they are doing business in Canada a lot of their M and D costs would be incurred in Canada and would not be a consideration because tax is paid on the duty-paid value. They would be incurred in many cases after the importation. They would therefore get the benefit actually of additional M and D costs after the incidence of tax had passed. So they are getting the 7% plus the M and D they incur in Canada in the case of importations.

I do not think you are going to find many importers attempting to provide documentation from offshore to verify that they have M and D costs in excess of 7%. I think that would be a significant problem, and I cannot anticipate many companies wanting to do that, particularly if their high M and D costs, if applicable, would be in Canada already. I think that would be the case for most companies. There would be exceptions to that here. I do not know about those in this room.

Would you like further comments on M and D?

**The Chairman:** No, I do not have any other problems with it.

[Translation]

que possible dans leur application. Il faudrait prévoir certaines options afin de simplifier le processus.

Il ne faudrait devoir payer que ce qu'exige la loi, pas plus ni moins.

**Mme Nicholson:** Avez-vous essayé de déterminer s'il serait plus facile pour vos membres de se prévaloir de la déduction uniforme ou d'utiliser leurs dépenses de commercialisation et de distribution?

**M. Donovan:** Nous attendrons tout d'abord une définition des dépenses de commercialisation et de distribution et nous en avons d'ailleurs proposé une. Ainsi, en l'absence d'une telle définition, c'est plutôt difficile à établir.

Compte tenu de la façon dont nous récupérons nos frais, nous avons eu de la difficulté à déterminer avec précision ce qui peut être considéré comme des dépenses de commercialisation et de distribution en partant d'une définition éventuelle. Nous pouvons faire une approximation, mais difficilement.

**Mme Nicholson:** Est-il facile pour les importateurs d'obtenir des frais de commercialisation et de distribution encourus à l'étranger par l'exportateur-fabricant?

**M. Donovan:** Je suppose que ce doit être plutôt difficile d'obtenir des frais qui puissent être vérifiés.

**M. Draffin:** Pour ajouter à cela, je dirai que les importateurs ont actuellement droit à la déduction uniforme de 7 p. 100, mais je suppose que s'ils font affaire au Canada, une bonne partie de leurs frais de commercialisation et de distribution seraient encourus au Canada et ne poseraient donc aucune difficulté, puisque la taxe est calculée sur la valeur à l'acquitté. Dans bien des cas, ils viendraient après l'importation. Ils profiteraient donc de l'avantage additionnel des frais de commercialisation et de distribution après l'application de la taxe. Les importateurs profitent donc de la déduction de 7 p. 100 en plus de celle des frais de commercialisation et de distribution encourus au Canada.

Je ne pense pas que tellement d'importateurs veuillent fournir de la documentation de l'étranger pour prouver que leurs frais de commercialisation et de distribution dépassent 7 p. 100. Ce serait très difficile, et je ne vois pas tellement de sociétés qui voudraient le faire, en particulier si leurs frais élevés de commercialisation et de distribution avaient déjà été encourus au Canada. Je pense que ce serait le cas de la plupart des sociétés. Mais il y aurait toutefois des exceptions à la règle. Je ne sais pas si nous sommes tous d'accord.

Avez-vous d'autres questions au sujet des frais de commercialisation et de distribution?

**Le président:** Non, ça va.

[Texte]

**Mr. Draffin:** We have continuing problems with it.

Dealing with the date of introduction and transition rules, Charles Leighton is going to address those subjects.

**Mr. Charles Leighton (Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada):** Mr. Chairman, the interim measures regarding federal sales tax are scheduled for implementation as of November 1, 1988, which is six months from now. As you have heard, there is a complexity to the changes that is reflected in the many electronic billing, costing and general accounting systems we all have, and at present they are formatted to deal with the current system. Now, these systems have to be significantly restructured to deal with the major change in the tax base, and much of the necessary detailed information will not be determined with certainty by business prior to passage of the legislation and regulations that will accompany it.

We are recommending a longer timeframe for implementation of the interim measures, and we strongly suggest that no changes be enforced until at least three months subsequent to gazetting of the legislation. This will help to provide sufficient time to comprehensively adapt the affected business systems.

**The Chairman:** Could you do it in that timeframe, three months after the legislation has been passed and gazetted and the regulations gazetted, too?

**Mr. Leighton:** Presumably once the legislation is tabled in the House we would have a very good start. You get your business systems people working on, say, your accounts receivable or your billing system.

**The Chairman:** So it would not have to be passed in the House, but you would certainly have to have the regulations gazetted, and of course, they could not be gazetted until the bill was passed.

**Mr. Leighton:** What would that do? It would give you a chance to get at least some preliminary work done, and then that three months after gazetting gives you a certainty to actually go ahead and commit to any major changes you might have to do.

**The Chairman:** In effect, what you are saying is that November 1 would be an impossibility.

**Mr. Leighton:** I do not think you would get much argument on that.

**The Chairman:** Obviously, even if we were to pass the statute by the end of June. . . I guess it would be okay then.

**Mr. Leighton:** I still think it would be—

**The Chairman:** We could presumably gazette the stuff at the end of June and give you July, August and September. We would have to pass it by the end of June, though.

[Traduction]

**M. Draffin:** Nous avons encore d'autres problèmes à soulever.

Charles Leighton va vous parler des difficultés qu'entraîne la date retenue pour l'entrée en vigueur des règles provisoires.

**M. Charles Leighton (Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada):** Monsieur le président, les mesures provisoires doivent entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 1988, dans six mois. Comme nous vous l'avons déjà dit, il est plutôt compliqué de modifier nos systèmes électroniques de facturation, d'établissement des coûts et de comptabilité générale, et à l'heure actuelle, ils sont conçus en fonction du système existant. Il faut apporter des modifications importantes au système afin de nous adapter aux changements importants dans le calcul de la taxe, et les entreprises ne parviendront pas à déterminer avec précision tous les éléments détaillés nécessaires avant l'adoption de la loi et des règlements.

Nous recommandons de repousser la date de la mise en vigueur des mesures provisoires, et nous recommandons fortement de ne mettre en vigueur aucune modification avant au moins trois mois à partir de l'annonce de la loi dans la gazette officielle. Ceci nous donnera le temps d'adapter les systèmes concernés.

**Le président:** Trois mois vous suffiraient-ils après que la loi et règlements auront été annoncés dans la gazette officielle?

**M. Leighton:** On peut supposer que lorsque la loi sera déposée à la Chambre nous serons déjà passablement avancés. Nos gens des systèmes auront déjà commencé à travailler, dirons-nous, sur les comptes débiteurs ou sur le système de facturation.

**Le président:** Il ne sera donc pas nécessaire que la loi ait déjà été adoptée par la Chambre, mais il faudrait sûrement que les règlements aient été publiés dans la gazette officielle, et, bien entendu, cela ne peut se faire avant que le projet de loi ne soit adopté.

**M. Leighton:** Cela nous permettrait au moins d'entreprendre quelques travaux préliminaires, et cette période de trois mois après la publication dans la gazette officielle permet d'aller de l'avant et de nous engager dans tout changement important qu'il y aurait à apporter.

**Le président:** Vous dites que le 1<sup>er</sup> novembre serait une impossibilité.

**M. Leighton:** Cela ne fait aucun doute.

**Le président:** Même si la loi était adoptée à la fin de juin. . . il n'y aurait aucune difficulté.

**M. Leighton:** Je pense encore qu'il serait. . .

**Le président:** Nous pourrions probablement publier tout cela dans la gazette officielle à la fin de juin, et vous donner juillet, août et septembre. Mais il faudrait avoir adopté la loi à la fin de juin.

[Text]

**Mr. Draffin:** Three months would probably be adequate for some, but certainly not for all. I think of companies maybe not represented by our association, such as catalogue companies, that would probably need much more lead time to know what the rules are to affect pricing structures. Long-term contracts and all these other concerns would be of significant concern to manufacturers.

Tax rate is one thing because it usually attacks what you can pass on because of contract clauses, but changing the tax base is not an easy measure. So I think the three months would probably be minimal. Many companies would certainly want more than that, but in practical life it may not be possible. But three months at least would buy some time from the date the legislation was passed to effect those rates.

• 1700

**The Chairman:** You brought that issue up because the last witness indicated that where you have a contract that calls for the price to go up if tax changes are made, really there is no tax change here—it is a 12% tax rate—and all you have done is horsed around with the base, not horsed around with the rate. So how do you get a bump-up in your price on a long-term supply contract?

**Mr. Leighton:** Particularly in a legally binding instance. What we would suggest in that arena is grandfathering any current long-term contracts to say that they will be arbitrated under the current legislation, because there is no way you can change an enforced contract that does not supply for that.

In recommending a three-month... subsequent to gazetting, we also suggest, as Jim sort of mentioned, that for people who have pricing difficulties you are going to have to go it longer than that. That does reflect to a fair degree the consumer goods business and the catalogue business.

**The Chairman:** You are from Motorola, and you have a fair amount of catalogue business, do you not?

**Mr. Leighton:** Not really. But speaking for general EEMAC members... I know a price change for us certainly takes a prolonged period of time, and three months—

**The Chairman:** You have a number of retail items, right?

**Mr. Leighton:** That is correct.

**The Chairman:** And those are sold through catalogue houses, through distribution houses, general stores, and—

**Mr. Leighton:** Sometimes they are passed through a wholesale industry, though.

[Translation]

**M. Draffin:** Trois mois, ce serait probablement suffisant pour certaines sociétés, mais sûrement pas pour toutes. Je pense en particulier à des sociétés qui ne sont pas peut-être pas représentées par notre association, comme des sociétés de vente par catalogue, qui auraient probablement besoin de beaucoup plus de temps pour assimiler les règles et rajuster leurs prix en conséquence. Les contrats à long terme, entre autres, seraient un élément qui inquiéterait considérablement les fabricants.

Le taux de la taxe, c'est une chose, parce qu'il touche habituellement des éléments que les conditions des contrats permettent de transférer, mais modifier la base du calcul de la taxe, c'en est une autre. Une période de trois mois serait donc une condition minimale. De nombreuses sociétés voudraient sûrement plus de temps que cela, mais sur le plan pratique, ce n'est peut-être pas possible. Mais trois mois permettraient au moins de respirer un peu mieux après l'adoption de la loi.

**Le président:** Vous avez soulevé cette question parce que le dernier témoin a indiqué que lorsqu'il est stipulé dans un contrat que le prix peut être augmenté si la taxe est modifiée—mais ce n'est pas le cas ici, la taxe est de 12 p. 100—on a modifié la base du calcul de la taxe, et non le taux. Comment alors augmenter le prix dans un contrat à long terme?

**M. Leighton:** À cet égard, nous proposerions de maintenir tous les contrats à long terme, et de dire qu'ils seront régis par la loi actuelle, parce qu'on ne peut pas modifier un contrat en vigueur dans lequel ce genre de choses n'est pas prévu.

En recommandant une période de trois mois après la publication dans la gazette officielle, nous suggérons aussi, comme Jim l'a en quelque sorte mentionné pour les sociétés qui éprouveront des difficultés en ce qui a trait à leur prix, d'accorder une période plus longue. Ceci est dans l'intérêt des sociétés qui vendent des produits de consommation et de celles qui vendent par catalogue.

**Le président:** Vous travaillez chez Motorola, et vous vendez passablement de produits par catalogue, n'est-ce pas?

**M. Leighton:** Pas vraiment, non. Mais pour ce qui est des membres de l'AMEEC... Je sais qu'un changement de prix, pour nous, demande beaucoup de temps, et trois mois...

**Le président:** Vous vendez un certain nombre d'articles au détail, n'est-ce pas?

**M. Leighton:** C'est juste.

**Le président:** Et vous vendez ces articles au moyen de catalogues, de maisons de distribution, de magasins généraux, et...

**M. Leighton:** Mais ils passent parfois par des grossistes.

[Texte]

**The Chairman:** They are sold retail.

**Mr. Leighton:** Yes. The end sale does go retail.

**The Chairman:** You are quoting, probably today, for next year's business.

**Mr. Leighton:** That is right. We anticipate a tremendous problem.

**Mr. Draffin:** The next subject is determined values, and we are not going to spend much time on it. We do have a few members who have determined values in EEMAC. I understand that next week CAMA will be making a presentation on determined values, and so we do not really want to get into it.

Our understanding is that determined values would be watered down by these provisions. Although they would not necessarily be eliminated, they would be offset in part by the M and D costs. The concerns that some of our members have expressed is that although in certain industries these determined values have created an equitable situation, that equity would start to disappear, particularly with imports, if these determined values were to be watered down too much or to disappear.

We do not have the expertise here to address that issue, and we thought we would like to defer it to a group that will be speaking with you next week.

The next subject is capital goods, one of my favourite subjects. This was addressed by the prior group.

Mr. Pye did outline his view of what these capital goods were. First of all, we are talking 12% goods—not production-type goods or those that qualify for tax exemption but business inputs which are in fact the cost of doing business. Mr. Pye also indicated some examples. Office machinery and equipment is taxable, also refrigeration equipment, fixtures attached to real property, car washes, communications equipment, aircraft, etc. A number of industries in this particular area are affected by these capital goods. It not only affects the producers of these but the purchasers in Canada, who are doing business in Canada, who sell to Canadian companies and also for export purposes.

We are not talking consumer goods. I want to make a distinction between consumer and capitals goods. Capital goods are generally non-inventory-type goods. They are goods that are most often produced after the goods are ordered. An order is placed, goods are produced, and they are sold to the end user. They do not go through different distribution channels—to wholesalers, distributors, retailers—they are sold right to the final user.

What happens in this case is the M and D costs are negligible. There are no advertising campaigns and so on or most of these goods, although there are some exceptions. There are delivery costs. Delivery costs are

[Traduction]

**Le président:** Pour être vendus au détail.

**M. Leighton:** Oui. La dernière étape est la vente au détail.

**Le président:** Vous parlez donc probablement pour l'année prochaine.

**M. Leighton:** C'est juste. Nous prévoyons de très graves problèmes.

**M. Draffin:** Viennent ensuite les valeurs déterminées, et nous ne nous attarderons pas là-dessus. Nous avons quelques membres qui ont des valeurs déterminées à l'AMEEEEC. La semaine prochaine, la CAMA doit venir vous entretenir de ce sujet, et nous ne voulons pas vraiment nous y avancer.

Ces dispositions devraient diluer quelque peu les valeurs déterminées. Bien qu'elles ne soient pas forcément éliminées, elles seraient remplacées en partie par les frais de commercialisation et de distribution. Certains de nos membres ont exprimé l'inquiétude que malgré que dans certaines industries, ces valeurs déterminées aient créé une situation d'équité, cette équité commencerait à disparaître, notamment en ce qui a trait aux importations, si ces valeurs déterminées étaient trop diluées ou éliminées.

Ne connaissant pas suffisamment bien cette question, nous préférons laisser à un autre groupe le soin de vous en parler la semaine prochaine.

La question suivante porte sur les biens d'équipement, l'un de mes sujets favoris. Le groupe avant nous en a parlé.

M. Pye en a donné sa définition. Il s'agit de biens taxés à 12 p. 100—et non pas de biens de production ou de biens qui sont exonérés de taxes, mais d'intrants qui font partie des coûts. M. Pye a aussi donné quelques exemples. Les machines et l'équipement de bureau sont taxables, de même que l'équipement de réfrigération, les appliques dans les immeubles, l'équipement de communication, les avions, et le reste. Plusieurs industries possèdent de ces biens d'équipement. Ces règles ne touchent donc pas uniquement les producteurs de ces biens, mais aussi leurs acheteurs au Canada, qui font affaire au Canada, qui vendent à des sociétés canadiennes, et qui vendent aussi à l'étranger.

Il ne s'agit pas de biens de consommation. Je veux faire la distinction entre les biens de consommation et les biens d'équipement. Les biens d'équipement sont généralement des biens qui ne figurent pas à l'inventaire. Ce sont des produits qui sont souvent fabriqués sur commande. Une commande est placée, les produits sont fabriqués, et on les vend à celui qui les a commandés. Ils ne passent pas par divers canaux de distribution—du grossiste, au distributeur, au détaillant—they sont vendus directement à l'utilisateur.

Dans ce cas, les coûts de commercialisation et de distribution sont négligeables. Ces produits ne font pour la plupart pas l'objet de campagnes publicitaires, sauf dans certains cas. Il y a des frais de livraison. Ces frais

## [Text]

already deductible. But M and D costs, in many companies, will never exceed 7%. It could be 3%, 4%, 5%, including freight. So what we have with these capital goods is in effect a tax increase, because these goods, subject to tax now at 12%, will become automatically, with these new measures, subject to tax at 13.95%. It is as straight as that. They cannot exceed that 7%.

• 1705

That is a very serious concern, I think, for those companies involved in that area. I think maybe the easiest way to discuss this is there is a chart attached to that letter, and maybe if I could spend a few moments with that chart we could demonstrate the concerns with this issue.

We are talking about a widgeit, for example. . . Under the heading "Domestic", which is domestic manufacturers, on the present basis, currently, if you go down to Canadian selling price and you look across that line, you will see the Canadian selling price is \$11,200 whether the goods are imported or the goods are manufactured in Canada. So that is the price we are trying to arrive at. The question then is how we determine the tax to arrive at that final selling price. Because the goods are sold to the end user, tax applies at the 12% rate to, in the first column, "Current", under "Domestic", \$10,000; which multiplied by 12% gives \$1,200 tax, and a selling price with tax included of \$11,200. That is easy.

Go to the first line in the imports, under "Current". Generally, if a company is bringing in goods to sell in Canada, it is required, for income tax purposes and other reasons, to make an element of profit in Canada, so a transfer price or value is declared for customs duty purposes. Duty in this particular case, just as an example, is 17.5%. It could just as easily be 5% or 25%. Duty is applied, added on to the \$7,000, so we have a duty-paid value of \$8,225. Tax then becomes payable under the present system at 12% of \$8,225, or \$987.

I guess we can draw the parallel there. On the same goods, for imported goods taxes are \$987, for domestic goods \$1,200.

The question then arises, well, is that a reasonable mark-up in Canada? It may or may not be. There are imported goods that have much higher mark-ups and there are goods that have lower mark-ups. So it is where you want to take it. But generally you would not bring goods in at a value of \$10,000 and attempt to sell them in Canada. You would end up with dumping, I think, or some other concern. The assumption is the importer is going to make a profit in Canada. So the duty-paid value is obviously going to be lower than the final competitive selling price.

## [Translation]

sont déjà déductibles. Mais pour bien des sociétés, les frais de commercialisation et de distribution ne dépasseront jamais 7 p. 100. Ils pourraient être de 3 p. 100, 4 p. 100, 5 p. 100, incluant le transport. Il y aura donc une augmentation de taxes sur ces biens d'équipement, puisqu'à la suite des nouvelles mesures, d'une taxe de 12 p. 100, ils seront maintenant assujettis à une taxe de 13,95 p. 100. C'est aussi simple que cela. Ils ne peuvent excéder cette limite de 7 p. 100.

Ceci provoque de graves inquiétudes chez les sociétés qui oeuvrent dans ce domaine. La façon la plus simple d'illustrer ces inquiétudes serait peut-être d'examiner quelques minutes le tableau que nous avons attaché à cette lettre.

Il s'agirait d'un bien quelconque, par exemple. . . sous la rubrique «Produits canadiens». À l'heure actuelle, à la rubrique prix de vente canadien, vous constaterez que le prix de vente est de 11,200\$, que le bien en question soit importé ou qu'il soit fabriqué au Canada. C'est donc le prix auquel nous cherchons à arriver. Comment donc déterminer la taxe pour arriver à ce prix de vente final? Parce que le produit est vendu directement à l'utilisateur, la taxe s'applique à raison de 12 p. 100, dans la colonne «Actuelle», sous «Produits canadiens», sur 10,000\$; ce qui multiplié par 12 p. 100, donne 1,200\$ de taxe, et un prix de vente de 11,200\$, taxe incluse. C'est facile.

Passons maintenant à la première ligne sous la rubrique des produits importés, à la colonne «Actuelle». Généralement, lorsqu'une société importe des produits dans le but de les vendre au Canada, pour fins d'impôt et certaines autres raisons, elle doit déclarer des bénéfices au Canada. Elle déclare donc un prix ou une valeur de transfert comme droits de douane. Dans ce cas, les droits, par exemple, sont de 17,5 p. 100. Ils pourraient tout aussi bien être de 5 p. 100 ou de 25 p. 100. On ajoute donc ces droits à 7,000\$, ce qui nous donne une valeur à l'acquitté de 8,225\$. Une taxe de 12 p. 100, soit 987\$, vient ensuite s'ajouter à ces 8,225\$.

Voici donc le résultat: Pour le même bien, lorsqu'il est importé, la taxe est de 987\$, et lorsqu'il s'agit d'un produit canadien, elle est de 1,200\$.

Est-ce une majoration raisonnable au Canada? Peut-être que oui, et peut-être que non. Il y a des produits importés dont la marge est beaucoup plus élevée que cela, et il y en a d'autres dont la marge est plus faible. C'est donc à cela qu'on veut en venir. Mais, en règle générale, on n'importerait pas de produits à une valeur de 10,000\$ pour tenter de les vendre au Canada. Il s'agirait alors de dumping, je pense, ou de quelque chose de ce genre. On suppose au départ que l'importateur fera des bénéfices au Canada. La valeur à l'acquitté sera donc évidemment inférieure au prix de vente final.

[Texte]

Under the proposed measures, if you go to the second line under "Domestic", the proposed measures... in effect, because of very nominal M and D costs, what we really have is that 13.95% tax rate.

**The Chairman:** Added on to the \$8,225?

**Mr. Draffin:** To the \$10,000. That is the domestic before tax application. That is the sale price to the customer plus the tax rate. In this case normally it is 12%, but because of the new measures it becomes 13.95%, assuming the 25% uplift and the 7% M and D, because the M and D cannot be raised any higher if there are no records to support it.

We therefore have an effective tax rate of 13.95%. One of the problems with that, of course, is does the Canadian manufacturer raise his price or does he eat it? He can sell at the same price or absorb the \$195 additional tax cost.

On the imports, on the other hand—

**The Chairman:** You have given them the same situation.

**Mr. Draffin:** The same situation.

**The Chairman:** The tax goes up and he either eats it or increases the price.

**Mr. Draffin:** Absolutely. It is the same situation, except the importer may have... and this is a point I was making in the earlier session. Let us say the total M and D costs for the Canadian manufacturer are 4% and he is going to get 7%. Good deal: he is getting a little extra by virtue of the 7%. Let us say the 4% also applies to the importer. He is getting 7% at time of importation, he is getting 4% after importation, because no further tax is applicable. So in effect he is getting 11% M and D costs, because the duty-paid value attracts the tax, not the final sale price on importations.

**The Chairman:** Right.

**Mr. Draffin:** That was the point I think was trying to be made earlier. So yes, there is an advantage to the importer. He gets 7% whether or not he has any M and D costs in Canada.

**The Chairman:** As a practical matter, he may never be able to have M and D costs here. He ships in from Taiwan in a container. He has never spent any money here. How does he get any M and D costs here?

**Mr. Draffin:** His M and D costs will be from the border point to transportation to final destination.

[Traduction]

À la suite des mesures proposées, si vous vous reportez à la deuxième ligne des «Produits canadiens», à la colonne des mesures proposées... à cause des frais de commercialisation et de distribution, on se retrouve en réalité avec un taux de 13,95 p. 100.

**Le président:** Qui vient s'ajouter aux 8,225\$?

**M. Draffin:** Aux 10,000\$. Le prix du produit canadien avant l'application de la taxe. Le prix de vente majoré de la taxe. Le taux qui s'applique dans ce cas, normalement, est de 12 p. 100, mais avec les nouvelles mesures, il grimpe à 13,95 p. 100, en supposant une majoration de 25 p. 100 et une déduction de 7 p. 100 des frais de commercialisation et de distribution, parce que l'on ne peut déclarer de frais plus élevés sans preuve écrite.

Le taux de taxe effectif est donc de 13,95 p. 100. La question qui se pose, bien entendu, c'est si le fabricant canadien doit augmenter son prix ou s'il doit tout simplement accepter l'augmentation. Il peut maintenir son prix au même niveau et absorber les 195\$ additionnels de taxe.

Du côté des importations, toutefois...

**Le président:** Dans les mêmes conditions, n'est-ce pas?

**M. Draffin:** Oui.

**Le président:** La taxe augmente, et il l'absorbe ou il augmente le prix.

**M. Draffin:** Absolument. La situation est la même, sauf que l'importateur peut être... et c'est un point que je faisais valoir plus tôt. Supposons que les frais de commercialisation et de distribution d'un fabricant canadien soient de 4 p. 100 et qu'il obtienne une déduction de 7 p. 100. Très bien, la déduction de 7 p. 100 l'avantage un peu. Supposons que l'importateur ait les mêmes frais. Il obtient une déduction de 7 p. 100 au moment de l'importation et une autre déduction de 4 p. 100 après l'importation, parce qu'aucune autre taxe ne s'applique. Il obtient donc une déduction de 11 p. 100 pour ses frais de commercialisation et de distribution, parce que la taxe s'applique sur la valeur à l'acquitté, et non pas sur le prix final de vente.

**Le président:** C'est juste.

**M. Draffin:** C'est ce que j'essayais de démontrer tout à l'heure. Il y a donc un net avantage pour l'importateur. Il a droit à une déduction de 7 p. 100, qu'il ait encouru ou non des frais de commercialisation et de distribution au Canada.

**Le président:** Mais en pratique, il ne pourra peut-être jamais déduire de frais de commercialisation et de distribution ici. Il importe ses produits de Taiwan dans un conteneur. Il n'a jamais dépensé d'argent ici. Comment pourrait-il obtenir une déduction pour ses frais de commercialisation et de distribution?

**M. Draffin:** Ses frais de commercialisation et de distribution seront ceux qu'il a encourus de la frontière au point de destination finale.

[Text]

[Translation]

• 1710

**The Chairman:** But let us assume it is FOB the border or it is on the dock in Vancouver; the importer pays from there.

**Mr. Draffin:** That is right. There must be selling costs. Someone must have taken an order and so on. To market goods in Canada there has to be some M and D cost, I would think, to make a sale in Canada.

Brokerage fees would be a cost of clearing the goods, which are not part of the value for duty. Brokerage fees would be a benefit they would have. We are not trying to make a case that there is a major inequity in that. The inequity we are attempting to demonstrate is that for many, many years imports have in fact had a sales tax advantage when they brought goods in to compete with Canadian manufactured goods, particularly capital goods where they are sold to the end user.

We have a discrepancy that this measure does not do anything to correct. If anything, it compounds the situation slightly. You can factor those out and you will find a very slight difference.

**The Chairman:** It increases the difference.

**Mr. Draffin:** A little bit, yes.

**The Chairman:** It is 2.13 and then you have 2.48.

**Mr. Draffin:** We have a concern, and if you go to the last column marked "FTA"—which is the free trade agreement—the protection we have had for many years disappears, and this is recognized and accepted. But while these measures deal with certain inequities, they eliminate completely this situation with imported goods, which is further compounded when tariffs start to reduce January 1, assuming they do. Some of them reduce immediately, some over a three-year period, some over a five-year period and some over a ten-year period. This particular column assumes a complete elimination of tariffs January 1, 1989. You can see what happens to the tax content. It goes down considerably.

**The Chairman:** Obviously in that particular case or in any of these import descriptive cases here, the Canadian manufacturer could not compete against an import price at this level today, forget about tariffs. If you add the tariffs benefit, he could not compete at all. These examples you have given are not quite realistic, are they?

**Mr. Draffin:** Yes, I think they are, because Canadian manufacturers are in fact competing under present circumstances with that protection.

**The Chairman:** With that kind of a break in difference price?

**Mr. Draffin:** It is going to make it very difficult, yes.

**The Chairman:** It is difficult right now. You could not compete.

**Le président:** Mais supposons que ce soit franco à bord à la frontière ou au quai à Vancouver; l'importateur paie à partir de là.

**M. Draffin:** C'est exact. Il doit y avoir des frais de vente. Quelqu'un doit avoir pris la commande, et ainsi de suite. Pour vendre des biens au Canada, il faut qu'il y ait des frais de C et D, il me semble.

Les frais de courtage font partie des coûts de dédouanement, qui ne sont pas calculés dans la valeur aux fins des droits de douane. Les frais de courtage sont pour eux un avantage. Nous ne voulons pas dire qu'il y ait là une injustice profonde. L'inégalité que nous essayons de démontrer, c'est que pendant de très nombreuses années, les importations ont été avantagées par rapport aux marchandises de fabrication canadienne sur le plan de la taxe de vente, et en particulier les biens d'équipement lorsqu'ils sont vendus directement à l'utilisateur.

Il y a un déséquilibre que cette mesure ne redresse pas. Au contraire, elle l'accentue légèrement. Vous pouvez faire le calcul et vous verrez qu'il y a une légère différence.

**Le président:** Cela accentue la différence.

**M. Draffin:** Légèrement, oui.

**Le président:** C'est 2,13 et vous avez 2,48.

**M. Draffin:** Ce qui nous inquiète, c'est que si vous allez à la dernière colonne sous ALE—c'est-à-dire accord de libre-échange—la protection dont nous avons joui pendant de nombreuses années disparaît, c'est un fait connu et accepté. Mais si d'une part ces mesures effacent certaines inégalités, ce n'est plus du tout le cas avec les biens d'importation, et la différence s'accentue encore lorsque les tarifs commencent à diminuer le 1<sup>er</sup> janvier, si c'est effectivement le cas. Certains vont baisser immédiatement, d'autres sur trois ans, d'autres sur cinq ans, et d'autres encore sur dix ans. Cette colonne est fondée sur l'élimination totale des tarifs au 1<sup>er</sup> janvier 1989. Vous pouvez voir quel effet cela a sur la taxe. Elle diminue considérablement.

**Le président:** Dans ce cas particulier comme dans tous les autres exemples donnés ici, il est évident que le fabricant canadien ne pourrait pas faire concurrence à un tel prix d'importation, avec ou sans tarif. Si vous ajoutez l'avantage tarifaire, il est complètement hors jeu. Ces exemples que vous nous avez donnés ne sont pas très réalistes, n'est-ce pas?

**M. Draffin:** Si, je pense qu'ils sont réalistes, car les fabricants canadiens soutiennent actuellement la concurrence des importateurs avec cette protection.

**Le président:** Avec un tel écart dans les prix?

**M. Draffin:** Cela sera très difficile, effectivement.

**Le président:** C'est déjà difficile. Vous ne pouvez pas soutenir une telle concurrence.

[Texte]

**Mr. Minaker:** I want to ask Mr. Donovan a question. GE still manufactures big turbines, do they not, for generating stations and so on?

**Mr. Donovan:** That is right, in Canada.

**Mr. Minaker:** Do they manufacture them in the States as well?

**Mr. Donovan:** I do not believe so.

**Mr. Minaker:** I am just wondering what would happen in a case of capital goods like that. We are talking about large dollars.

**Mr. Donovan:** Turbines, typically, are sold to hydro utilities under tax exempt conditions.

**Mr. Minaker:** They are tax exempt? That answers that question. Do you know of instances where you would have large capital items in your industry that would be taxed where you might just have the cost of tendering the item and where you would be competing, say, with the States where it would be an advantage under free trade? Is there any product you know of in your field? The big one is exempt right now—the turbines.

**Mr. Donovan:** The turbines are exempt. I am not clear on the question, I am sorry.

**Mr. Minaker:** In other words, where you could have literally millions of dollars that would come in duty free, and the Canadian manufacturer in your industry might have to bid against them with this 7% business. It would make you completely uncompetitive.

**Mr. Donovan:** We do bid against U.S. manufacturers for products in Canada. Whether you classify them as capital goods or not is another story, but we would certainly run into the problem of bidding against foreign manufacturers.

**Mr. Minaker:** You do not know of any in your industry at this point?

**Mr. Donovan:** Not on capital goods.

**Mr. Draffin:** The second chart—which I will not review—just takes the same transaction on a supply and install basis, and it demonstrates quite clearly how the new rules will affect a domestic producer versus an importer. They do not affect an importer when goods are installed by the importer of record, but they do affect a domestic manufacturer because it is part of his total.

• 1715

One comment that I think was made in the earlier session was, well, one can certainly tax plan around that, just spin off a separate company for installation and you take care of it. Hopefully the measures are not to the extent that we have to go to those extremes to do it. That is one option I guess that is available—

**The Chairman:** But an awful lot of people who do this kind of thing have it that way.

[Traduction]

**M. Minaker:** Je voudrais poser une question à M. Donovan. GE fabrique encore de grandes turbines, n'est-ce pas, pour les centrales électriques, par exemple?

**M. Donovan:** C'est exact, au Canada.

**M. Minaker:** Sont-elles fabriquées également aux États-Unis?

**M. Donovan:** Je ne le crois pas.

**M. Minaker:** Je me demandais ce qu'il arriverait aux biens d'équipement de ce genre. Ce sont des articles très coûteux.

**M. Donovan:** Les turbines sont généralement vendues aux entreprises hydroélectriques et elles sont exonérées.

**M. Minaker:** Elles sont exonérées? Cela répond à ma question. Y a-t-il dans votre industrie d'importants biens d'équipement qui ne sont pas exonérés, qui entraînent pour vous des frais de soumission, et pour lesquels vous devez faire concurrence, par exemple, avec des fabricants américains qui seraient avantagés par le libre-échange? Connaissiez-vous de tels exemples dans votre secteur? Le plus grand article, les turbines, est exonéré.

**M. Donovan:** Les turbines sont exonérées. Je suis désolé, je n'ai pas très bien compris la question.

**M. Minaker:** Autrement dit, y a-t-il des articles valant des millions de dollars qui pourraient être importés hors taxe, et pour lesquels le fabricant canadien devrait faire concurrence en ajoutant ces 7 p. 100. Cela vous mettrait hors jeu.

**M. Donovan:** Nous faisons concurrence à des fabricants américains pour des produits vendus au Canada. Quant à savoir s'il s'agit de biens d'équipement ou non, c'est autre chose, mais il est certain que le problème de la concurrence des fabricants étrangers se pose.

**M. Minaker:** Savez-vous s'il y a de tels cas dans votre secteur actuellement?

**M. Donovan:** Pas pour les biens d'équipement.

**M. Draffin:** Le deuxième tableau—que je n'expliquerai pas en détail—reprend la même transaction mais pour un article vendu avec installation comprise, et montre très clairement comment les nouvelles règles défavorisent les producteurs canadiens par rapport aux importateurs. Elles ne touchent pas les importateurs si les biens sont installés par l'importateur officiel, mais elles défavorisent le fabricant canadien parce que cela fait partie de son prix total.

On a dit plus tôt, je crois, qu'il est certainement possible de contourner le problème en créant une société distincte chargée de l'installation. J'espère que nous n'en arriverons pas à de tels extrêmes. Je suppose que c'est une possibilité. . .

**Le président:** Mais bien des compagnies opèrent ainsi.

## [Text]

**Mr. Leighton:** There would be a problem with that, though, in that your installation profits. . . your income tax rates would come into effect in a situation like that. It may not be to your advantage to set up another company.

**Mr. Draffin:** The point we are trying to make is that with regard to overall capital goods, there is a higher incidence of tax because there are very few M and D costs. Page 6 of the technical paper states this measure will reduce biases that favour imports over domestic goods. Maybe that is the case, but it is not the case with capital goods at all. It does not reduce the biases at all on capital goods.

That seems to be another observation I guess. While tax in most cases is paid on the selling price, whether it is to the distributor, wholesaler, or retailer, it is usually at a lot lower value than the final sale price to the final consumer.

**The Chairman:** You say that the pre-tax sale price of the import is at \$7,000, whereas the pre-tax sale price of the domestic production is at \$10,000. Right off the bat, you would not have any domestic production if in fact the difference between the domestic cost and the import cost was that much. That is my feeling in a business situation.

I think your examples are fine. The trouble is that they are not realistic.

**Mr. Draffin:** They are the real world.

**The Chairman:** I do not think they are. I think in the real world your import cost would be more like \$9,000. So the tariff would give you very little margin. If you did your calculations to show that the tariff would exactly make your import price the same price as your domestic price, would not this rule at least have the possibility of helping a domestic manufacturer?

**Mr. Draffin:** All right. We thought we were pretty conservative in using that value because other parties have been using lower values. I think one was made in the previous presentation at 68% rather than 70%. There are many examples where the imported value prior to application of duty and sales taxes is substantially lower than that.

For income tax purposes, Revenue Canada expects some reasonable profit in Canada incurred after the goods are imported into Canada. Now, if they will accept a 5% profit margin—

**The Chairman:** Wait a minute, the profit to whom? Let us assume the importer or the buyer of the goods is Sears Canada Limited, and it is a question of whether they buy the goods in Taiwan or they buy the goods in Mississauga. All right? That is what we are talking about.

They buy the goods. Of course, they are going to make a profit on the goods, but they are going to make a profit on both goods.

**Mr. Draffin:** All right. I thought—

## [Translation]

**M. Leighton:** Cela poserait cependant un problème car les bénéfices sur l'installation. . . il faut tenir compte dans ce cas du taux d'impôt sur le revenu. Il peut ne pas être avantageux de créer une autre société.

**M. Draffin:** Ce que nous essayons de dire, c'est que pour les biens d'équipement, dans l'ensemble la taxe se fait davantage sentir car il y a moins de frais de C et D. On peut lire à la page 7 des notes techniques que cette mesure réduira les avantages dont bénéficient les importations par rapport aux produits intérieurs. Peut-être bien, mais ce n'est certainement pas le cas pour les biens d'équipement. Ça n'équilibre pas du tout la situation pour les biens d'équipement.

Mais c'est un autre sujet, je suppose. La taxe étant dans la plupart des cas calculée sur le prix de vente aux distributeurs, aux grossistes ou aux détaillants, elle est généralement basée sur une valeur très inférieure au prix de vente final au consommateur.

**Le président:** Vous dites que le prix de l'article importé avant la taxe de vente, est de 7,000\$, alors que le prix du même article produit au Canada, avant la taxe de vente, est de 10,000\$. Dès le départ, avec un tel écart entre le coût des produits intérieurs et le coût des produits importés, il ne peut y avoir de production intérieure. C'est mon point de vue.

Vos exemples sont bien beaux, mais ils ne sont pas réalistes.

**M. Draffin:** Ils reflètent pourtant la réalité.

**Le président:** Je ne le pense pas. Je crois que dans la réalité, l'article importé coûterait plutôt 9,000\$. Les tarifs représentent alors une toute petite marge. Si vous montriez par vos calculs que le tarif met le prix de l'importation au même niveau que l'article canadien, la règle ne représenterait-elle pas au moins un avantage pour les fabricants canadiens?

**M. Draffin:** D'accord. Nous pensions avoir fait preuve de beaucoup de réserve en choisissant ce chiffre car d'autres utilisent des valeurs inférieures. Dans l'exposé précédent, je crois qu'on a parlé de 68 p. 100, plutôt que 70 p. 100. Il y a de nombreux exemples où la valeur de l'article importé avant l'application des droits de douane et des taxes de vente est encore bien inférieure.

Aux fins de l'impôt sur le revenu, Revenu Canada s'attend à ce que l'importateur réalise sur les biens importés des bénéfices raisonnables au Canada. Maintenant, si Revenu Canada est prêt à accepter une marge de 5 p. 100. . .

**Le président:** Un instant, un bénéfice pour qui? Supposons que l'importateur ou l'acheteur soit Sears Canada, et qu'il s'agisse de décider s'il faut passer commande à Taiwan ou à Mississauga. D'accord? C'est bien de cela qu'il s'agit.

La société achète les marchandises. Il est bien évident qu'elle va faire des bénéfices sur ces marchandises, quelle que soit leur origine.

**M. Draffin:** Bon. Je pensais. . .

[Texte]

**The Chairman:** Let us not talk about a group of people who are bringing stuff in and warehousing it here. Of course, they are going to make a profit here. But the fact of the matter is that the real competition is a retailer or a Canadian user bringing in something from overseas as against buying something in Canada for his own use.

**Mr. Draffin:** All right. I see where—

**The Chairman:** In other words, why would you shove the profit in there?

**Mr. Draffin:** Right. Where the importer of record is the end customer, you are absolutely right. There should be no difference—

**Mr. Dorin:** It does not have to be the end customer, from your point of view. It does not have to be the consumer. It can be the retailer or the wholesaler or whoever it is.

The point that the chairman is making is the right one. The person buying the goods is not going to... You are not going to be able to sustain a 30% differential in price. If the choice of the person buying the goods is to pay \$7,000 from Hong Kong or \$10,000 from Mississauga, then it is pretty clear where he will buy.

• 1720

**Mr. Draffin:** To clarify that, consumer goods possibly. I am talking about these special-order goods where a foreign manufacturer produces goods to order and clears the goods to his branch warehouse in Canada for sale. They are just cleared through the branch warehouse so that the branch warehouse in effect will make a profit on that transaction.

**The Chairman:** Of course he would have to make a profit, but that is a separate business.

**Mr. Draffin:** That is correct.

**The Chairman:** Whether the branch warehouse is Sears Canada or whether is XYZ Canada does not make any difference. Each business is going to have to make a profit on what it buys. But you are trying to mix apples and oranges here. You are trying to show a profit or a mark-up on the import but no mark-up on the domestic operation.

**Mr. Draffin:** The domestic includes the entire mark-up. That is the actual price. The price to the Canadian customer is \$11,200. They are both selling at the same price, except it is the incidence of taxes on the duty-paid value versus the final sale price by the domestic producer. That is all.

If the end user imports the goods then, yes, that would be the same price and the importer would pay sales tax on the same value. But where capital goods are ordered and cleared by a marketing company—if you want to call it that, a branch warehouse—and then resold to the same customer, assumably at a competitive price, whatever that mark-up it would not be subject to tax. Or their

[Traduction]

**Le président:** Ne parlons pas de gens qui importent des marchandises et qui les entreposent ici. Bien sûr qu'ils vont faire un bénéfice ici. Mais le fait est que la véritable concurrence vient du détaillant ou du client canadien qui achète ce dont il a besoin à l'étranger plutôt qu'au Canada.

**M. Draffin:** D'accord. Je vois où. . .

**Le président:** Autrement dit, que viennent faire ici les bénéfices?

**M. Draffin:** C'est juste. Lorsque l'importateur officiel est le consommateur, vous avez tout à fait raison. Cela ne devrait faire aucune différence. . .

**M. Dorin:** Pour vous, peu importe qu'il soit le consommateur. Cela peut être le détaillant, le grossiste, ou quelqu'un d'autre.

Le président a raison. La personne qui achète ces marchandises ne va pas... Vous ne pouvez pas être compétitif avec un écart de 30 p. 100 dans le prix. Si l'acheteur a le choix entre payer 7,000\$ pour un produit fabriqué à Hong Kong ou 10,000\$ pour un produit fabriqué à Mississauga, il n'aura pas beaucoup de mal à se décider.

**M. Draffin:** Pour les biens de consommation, peut-être. Mais je faisais allusion à ces produits fabriqués sur commande par un fabricant étranger et dont la vente est assurée par l'entrepôt qu'il détient au Canada. Ces produits passent par cet entrepôt si bien que c'est l'entrepôt qui dégagera un bénéfice de cette transaction.

**Le président:** Il faudra qu'il dégage un bénéfice, c'est certain, mais cela, c'est une autre histoire.

**M. Draffin:** En effet.

**Le président:** Peu importe que cet entrepôt soit Sears Canada ou XYZ Canada. Chaque entreprise doit dégager des bénéfices de ses achats. Mais vous essayez de mélanger les torchons et les serviettes. Vous essayez de dégager des bénéfices ou d'imposer une majoration sur les produits apportés mais non sur les produits fabriqués au Canada.

**M. Draffin:** Le prix intérieur comprend la majoration. Pour le client canadien, ce produit coûte 11,200\$. Ils se vendent tous deux au même prix, sauf que l'impôt frappe la valeur à l'acquitté par opposition au prix de vente définitif du producteur canadien. C'est tout.

Si l'utilisateur final importe ses produits, alors le prix serait le même et l'importateur devrait acquitter la taxe de vente sans que la valeur change. Mais si des biens d'équipement sont fabriqués sur commande et qu'ils passent par une entreprise de commercialisation—appelez cela un entrepôt si vous le voulez—et qu'ils soient ensuite revendus au même client, à un prix compétitif, ces

**[Text]**

marketing costs incurred in Canada subject to that transaction would not be taxed where it is presently and would continue to be under the new rules.

I made reference to page 6 of the technical paper. We have some concern with that aspect.

If this is recognized as an inequity, which it is in our view, then some measures could be adopted to deal with that inequity. One is that the domestic manufacturer should not be expected to pay a higher incidence of tax on similar goods being imported; i.e., whether it is a determined value or a discount equivalent to the duty-paid value. That is a fairly easy matter to administer now, in light of the January 1, 1988, measures-harmonized system, because the classification systems now will identify these goods on an individual basis.

**The Chairman:** Are you suggesting that we go back to the harmonized tariff and figure a special determined value for each item in the harmonized tariff somehow to give the Canadian manufacturer of that item in the harmonized tariff a lower sales tax rate? Do you expect that we would stay within GATT that way, and that sort of thing?

**Mr. Draffin:** Yes, within GATT.

**The Chairman:** You could do that?

**Mr. Draffin:** Yes. Within GATT it could be done. The GATT precludes one from placing a higher incidence of tax on imports than on domestic production. All we are trying to do is attempt to ascertain a Canadian sales tax no higher than the tax that would be expected to be paid on imports—not a lower tax than on imports, but bring it down to the same level that imports are paying.

A harmonized system is only one means of doing it. Other options—

**The Chairman:** On your diagram, then, the current goods would have a determined tax of 9.87% or 11.47%, or whatever it was.

**Mr. Draffin:** It is whatever in the capital goods area is equity within taxation on similar products, whether they are imported or manufactured in Canada.

Another option on capital goods—and maybe we should be calling this to an end without going into a lot more detail on it—at least to minimize some of the concern, would be maybe to exempt the capital goods from the new measures, particularly in those capital goods that are in fact subject to the 13.9% effective rate, where they cannot under any circumstances benefit from the 7%. That option possibly would be available, the same as would apply to the 8% goods.

**[Translation]**

produits ne seront pas assujettis à l'impôt, quelle que soit leur majoration. Les frais de commercialisation engagés au Canada ne seraient pas imposés alors qu'ils le sont actuellement et continueraient de l'être en vertu des nouvelles règles.

J'ai parlé de la page 6 du document de travail. Cet aspect des choses nous cause quelques inquiétudes.

Si l'on y voit une injustice, et cela en est une à notre avis, alors certaines mesures pourraient être adoptées pour réparer cette injustice. Par exemple, le fabricant canadien ne devrait pas acquitter un impôt plus élevé que l'impôt que devrait acquitter un importateur, que sa valeur soit calculée à l'avance ou que le rabais consenti équivaille à la valeur à l'acquitté. Cela ne poserait pas de problème administratif compte tenu de l'entrée en vigueur du système de mesures harmonisées le 1<sup>er</sup> janvier 1988, car les systèmes de classification retenus identifieront dorénavant ces biens individuellement.

**Le président:** Pensez-vous que nous devrions revenir au tarif de douane harmonisé et imposer une valeur à chaque article de ce tarif, pour que le fabricant canadien de cet article puisse bénéficier d'une taxe de vente moins élevée? Pensez-vous que ce faisant, nous demeurerions longtemps membres du GATT?

**M. Draffin:** Oui.

**Le président:** Ce serait possible?

**M. Draffin:** Oui, le GATT l'autoriserait. Le GATT interdit d'imposer davantage les importations que les produits intérieurs. La taxe de vente canadienne ne devrait pas être plus élevée que l'impôt frappant les produits importés; nous ne demandons pas un impôt moins élevé que celui qui frappe les produits importés, mais nous demandons qu'il soit le même.

Ce système harmonisé représenterait une façon de procéder, il y en a d'autres. . .

**Le président:** D'après votre diagramme, alors, ces biens seraient frappés d'un impôt de 9,87 p. 100 ou de 11,47 p. 100, et quel que soit le chiffre en question.

**M. Draffin:** Pour les biens d'équipement, l'impôt serait calculé en fonction de l'impôt qui frappe des produits similaires, qui sont importés ou fabriqués au Canada.

Une autre possibilité—et peut-être devrions-nous mettre fin à ce débat sans nous attarder sur trop de détails—serait de dispenser les biens d'équipement de l'application des nouvelles mesures, en particulier les biens d'équipement soumis au taux d'imposition réel de 13,9 p. 100, lorsqu'ils ne peuvent absolument pas bénéficier de la règle des 7 p. 100 et ce, pour réduire un peu les inquiétudes que suscitent ces mesures. Ce serait une façon de procéder, tout comme pour les biens dont l'impôt est de 8 p. 100.

[Texte]

[Traduction]

• 1725

**Mr. Dorin:** Just so that I am clear, what you are saying with this harmonization is that you are suggesting an equivalent amount of tax in absolute dollar terms instead of the percentage terms. You are basically saying that if a good coming into Canada attracts a tax of \$52.35—it is a television from Taiwan—then the tax in Canada on the equivalent television should be no more than... The whole system here is based on percentage and rates as opposed to absolute dollars, and you are suggesting something different, are you?

**Mr. Draffin:** Not quite, converting that to a discount or a factor. The duty-paid value is a percentage of the alternate sale price in Canada, whatever that is. All the harmonized system does via the classification is key-punch in the value declared for duty purposes, so that value for goods coming into Canada is accessible by computer. It never was before the beginning of this year, but it is now.

So that was never available; it is now. It is much simpler than the determined value system we have been applying for many, many years for a lot of other goods, because we had to do industry surveys and all sorts of things to come up with the determined value. This is much simpler. It is only a means to an end.

This is probably enough conversation on capital goods. There is some serious concern in the area of capital goods, and to summarize—I think our time is pretty well up—the thrust we would like to get across is that the measures, if adopted, should be administratively simple to follow and apply and should provide flexibility in application and timing. That is one area. In the case of the capital goods, it is our view that they should not be penalized by the new measures, and if at all possible, there is an opportunity here in capital goods to help equalize the tax so that the tax on capital goods is no higher than those imposed on imported goods. Basically, that is the message we have.

**Dr. Aspin:** In wrapping up, Mr. Chairman, I would like to thank the committee for allowing us to participate in its deliberations. If you would like further information from this group, we would be very happy to submit it in writing.

**The Chairman:** Dr. Aspin, as you pointed out, the regulations are certainly not through yet; nor is the detail of the statute available. We are in a consultative role at this point with the proposal. It certainly needs some fleshing out, so we may well need to have you back after we get some more flesh on the proposal.

**Dr. Aspin:** Perhaps I could finish on the same ringing note that we had from our predecessors at this table and say that we would like to see a very rapid move to a comprehensive, across-the-board phase two.

**The Chairman:** Including food?

**M. Dorin:** Si j'ai bien compris, vous proposez un impôt équivalent, exprimé en dollars absolus et non en pourcentage. Si un produit importé est frappé d'un impôt de 52.35\$—disons qu'il s'agit d'un appareil de télévision en provenance de Taiwan—alors l'impôt qui frapperait ce même appareil au Canada ne devrait pas être supérieur à... à l'heure actuelle, ce système repose sur des pourcentages et des barèmes par opposition à des chiffres absolus et vous vous proposez donc quelque chose de différent?

**M. Draffin:** Pas tout à fait, car il faut tenir compte du rabais ou d'un facteur quelconque. La valeur à l'acquitté est un pourcentage du prix de vente au Canada, quel qu'il soit. D'après ce système harmonisé et qui utiliserait des normes de classification, la valeur déclarée en douane serait introduite dans un ordinateur, si bien que la valeur des biens importés serait accessible par ordinateur. Cela n'avait jamais été le cas auparavant, mais ça l'est depuis le début de l'année.

Ce système est beaucoup plus simple que celui où la valeur des biens est déterminée à l'avance, système que nous appliquons depuis de très nombreuses années car il fallait procéder à des tas de sondages et d'enquêtes pour pouvoir établir cette valeur. C'est un système beaucoup plus simple.

Voilà pour les biens d'équipement. Ce secteur nous cause beaucoup d'inquiétudes et pour résumer—car je crois que il ne nous reste pas beaucoup de temps—nous aimerions que ces mesures, si elles étaient adoptées, ainsi que leur application et échelonnement soient suffisamment flexibles. Pour ce qui est des biens d'équipement, nous estimons que ces nouvelles mesures ne devraient pas les pénaliser et que l'impôt qui les frappe devrait être le même pour les biens importés et pour les biens fabriqués au Canada. Voilà grosso modo ce que nous voulions vous dire.

**M. Aspin:** En conclusion, monsieur le président, j'aimerais vous remercier de nous avoir invités à participer à vos délibérations. Au cas où vous désireriez obtenir d'autres renseignements, c'est avec plaisir que nous vous les ferions parvenir par écrit.

**Le président:** Comme vous l'avez dit vous-même, monsieur Aspin, ces règlements n'ont toujours pas été adoptés et la loi n'a toujours pas été définie. Nous poursuivons nos consultations à ce sujet. Il faut en discuter davantage et il se peut fort bien que nous vous demandions de revenir un peu plus tard.

**M. Aspin:** Permettez-moi de terminer en vous faisant entendre le même son de cloche que celui de nos prédécesseurs à cette table, et vous dire que nous aimerions que le gouvernement passe rapidement à la deuxième étape de la réforme fiscale, deuxième étape qui toucherait tous les biens et services.

**Le président:** Y compris les produits alimentaires?

[Text]

**Dr. Aspin:** Yes, across the board. Again, thank you very much, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you for coming.

Our next meeting is tomorrow, April 28, at 10 a.m., when we will be entertaining our officials of the Department of Finance on Bill C-117.

The meeting is adjourned.

[Translation]

**M. Aspin:** Oui. Je vous remercie infiniment, monsieur le président.

**Le président:** Merci d'être venus.

Nous nous réunirons de nouveau demain, le 28 avril, à 10 heures, heure à laquelle nous entendrons ce que les fonctionnaires du ministère des Finances ont à nous dire à propos du projet de loi C-117.

La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Canadian Manufacturers' Association:*

Laurent Thibault, President;  
Glen Pye, Chairman, Commodity Taxation Committee;  
Eric Owen, Manager, Taxation & Financial Policy.

*From the Electrical and Electronic Association of  
Canada:*

Dr. Norman Aspin, President;  
James S. Draffin, Chairman, Tax Committee;  
D. Peter Donovan, Comptroller, GE Canada;  
Michael A. Moore, Manager, Taxation & Acquisitions,  
Westinghouse Canada;  
Charles M. Leighton, Manager, Corporate Finance,  
Motorola Canada Limited.

#### TÉMOINS

*De l'Association des manufacturiers canadiens:*

Laurent Thibault, président;  
Glen Pye, président, Comité de l'imposition sur la  
marchandise;  
Eric Owen, directeur, Politique en matière  
d'imposition et de finance.

*De l'Association des manufacturiers d'équipement  
électrique et électronique du Canada:*

Norman Aspin, président;  
James S. Draffin, président, Comité de l'impôt;  
D. Peter Donovan, contrôleur, GE Canada;  
Michael A. Moore, directeur, Imposition et  
acquisitions, Westinghouse Canada;  
Charles M. Leighton, directeur, Actif social, Motorola  
Canada Limited.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 159

Thursday, April 28, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 159

Le jeudi 28 avril 1988

Président: Don Blenkarn



*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Bill C-117, An Act to amend the Excise Tax Act  
and the Excise Act

### INCLUDING:

Eighteenth Report to the House

### CONCERNANT:

Projet de loi C-117, Loi modifiant la Loi sur la taxe  
d'accise et la Loi sur l'accise

### Y COMPRIS:

Dix-huitième rapport à la Chambre

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**ORDER OF REFERENCE**

*Extract from the Votes and Proceedings of the House of Commons of Thursday, April 21, 1988:*

Debate was resumed on the motion of Mr. Wilson (Etobicoke Centre), seconded by Mr. Merrithew,—That Bill C-117, An Act to amend the Excise Tax Act and the Excise Act, be now read a second time and referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

And on the motion of Mr. Gormley, seconded by Mr. Edwards,—That this question be now put.

After further debate, the question being put on the motion "That this question be now put", it was agreed to.

And the question being put on the main motion, it was agreed to on the following division:—

Accordingly, the Bill was read the second time and referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

ATTEST

ROBERT MARLEAU  
*Clerk of the House of Commons*

**ORDRE DE RENVOI**

*Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du jeudi 21 avril 1988:*

Le débat reprend sur la motion de M. Wilson (Etobicoke-Centre), appuyé par M. Merrithew,—Que le projet de loi C-117, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi sur l'accise, soit maintenant lu en deuxième lecture et déferé au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

Et sur la motion de M. Gormley, appuyé par M. Edwards,—Que cette question soit maintenant mise aux voix.

Après plus ample débat, la motion «Que cette question soit maintenant mise aux voix», mise aux voix, est agréée.

La motion principale, mise aux voix, est agréée par le vote suivant:—

En conséquence, ce projet de loi est lu une deuxième fois et déferé au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

ATTESTÉ

*Le Greffier de la Chambre des communes*  
ROBERT MARLEAU

**REPORT TO THE HOUSE**

Monday, May 2, 1988

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs has the honour to present its

**EIGHTEENTH REPORT**

In accordance with its Order of Reference of Thursday, April 21, 1988, your Committee has considered Bill C-117, An Act to amend the Excise Tax Act and the Excise Act, and has agreed to report it without amendment.

A copy of the Minutes of Proceedings and Evidence relating to this Bill (*Issue No. 159, which includes this report*) is tabled.

DON BLENKARN,  
*Chairman.*

**RAPPORT À LA CHAMBRE**

Le lundi 2 mai 1988

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques a l'honneur de présenter son

**DIX-HUITIÈME RAPPORT**

Conformément à son Ordre de renvoi du jeudi 21 avril 1988, votre Comité a étudié le projet de loi C-117, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi sur l'accise, et a convenu d'en faire rapport sans modification.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages relatifs à ce projet de loi (*fascicule n° 159, qui comprend le rapport*) est déposé.

*Le président,*  
DON BLENKARN.

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

THURSDAY, APRIL 28, 1988  
(237)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 10:07 o'clock a.m. this day, in Room 209, (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Mary Collins, Murray Dorin, W. Paul McCrossan and George Minaker.

*Acting Members present:* Jim Hawkes for Marcel Tremblay; Robert Horner for Robert Layton and John Reimer for Norman Warner.

*Other Member present:* Barry Turner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director.

*Witnesses: From the Tax Policy and Legislation Branch of the Department of Finance:* Jim Lynn, Director, Analysis; Brian Willis, Senior Tax Official.

The Order of Reference dated Thursday, April 21, 1988, being read as follows:

**ORDERED**,—That Bill C-117, An Act to amend the Excise Tax Act and the Excise Act be referred to the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

On Clause 1

Jim Lynn made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

Clause 1 carried.

Clause 2 carried.

Clause 3 carried.

Clause 4 carried.

Clause 5 carried.

Clauses 6 to 28 carried severally.

Clauses 29 to 64 carried severally.

The Title carried.

Bill C-117 Carried.

**ORDERED**,—That the Chairman report Bill C-117 to the House.

At 10:20 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

**PROCÈS-VERBAL**

LE JEUDI 28 AVRIL 1988  
(237)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 10 h 07, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Mary Collins, Murray Dorin, W. Paul McCrossan et George Minaker.

*Membres suppléants présents:* Jim Hawkes remplace Marcel Tremblay; Robert Horner remplace Robert Layton; John Reimer remplace Norman Warner.

*Autre député présent:* Barry Turner.

*Aussi présent:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche.

*Témoins: De la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances:* Jim Lynn, directeur, Analyse; Brian Willis, fonctionnaire supérieur en matière d'impôt.

Lecture de l'ordre de renvoi du jeudi 21 avril 1988 est donnée en ces termes:

**IL EST ORDONNÉ**,—Que le projet de loi C-117, Loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise et la Loi sur l'accise, soit déféré au Comité permanent des finances et des affaires économiques.

Article 1

Jim Lynn fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et l'autre témoin répondent aux questions.

L'article 1 est adopté.

L'article 2 est adopté.

L'article 3 est adopté.

L'article 4 est adopté.

L'article 5 est adopté.

Les articles 6 à 28 sont respectivement adoptés.

Les articles 29 à 64 sont respectivement adoptés.

Le titre est adopté.

Le projet de loi C-117 est adopté.

**IL EST ORDONNÉ**,—Que le président fasse rapport, à la Chambre, du projet de loi C-117.

À 10 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, April 28, 1988

• 1009

**The Chairman:** We are commencing our consideration of Bill C-117, an Act to amend the Excise Tax Act. We have before us as witnesses Jim Lynn, Director General, Analysis, Tax Policy and Legislation Branch; and Gordon Leigh, Chief, Commodity Taxes Section. Brian Willis and David Law are officers with the Commodity Taxes Section. Mr. Lynn, I think you have an initial statement. Perhaps you would like to proceed with that.

**Mr. Jim Lynn (Director General, Analysis, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** Thank you, Mr. Chairman. I will not take very long with any introductory remarks. David Dodge extends his apology for not being able to be here with you this morning, as I believe he was planning to.

But I do have, as you mentioned, officials with me who have worked on drafting the amendments and weaving them into the act, which is quite an intricate task.

Essentially what I will do, Mr. Chairman, is act almost as a traffic cop here, directing any questions members have to my colleagues, who are well able to answer any of the questions that will assist your committee in a review of the bill.

• 1010

Copies of some introductory remarks have been circulated. I will read just a few paragraphs, so that you can proceed as quickly as possible with your clause-by-clause review.

Members of the committee are all aware that this bill contains the necessary legislative amendments to implement the federal sales and excise tax and excise duty changes announced by the Minister of Finance in his budget of February 18, 1987, his budget of February 10, 1988, the June 1987 white paper on tax reform and the December 1987 tax reform paper.

The legislation contains a number of important measures to raise revenues and to address technical issues apparent in the law. Most of the revenue-raising measures are part of the government's tax reform package and have been announced in the context of tax reform. Changes in this bill, in conjunction with changes of the corporate income tax, will fund the substantial reduction in the personal income tax revenues that are a result of tax reform.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 28 avril 1988

**Le président:** Nous entreprenons notre examen du projet de loi C-117, loi modifiant la Loi sur la taxe d'accise. Nos témoins sont Jim Lynn, directeur général, Analyse, Direction de la politique et de la législation de l'impôt; Gordon Leigh, chef, Section des taxes à la consommation, et Brian Willis et David Law, qui sont aussi de la Section des taxes à la consommation. Monsieur Lynn, je crois que vous avez un exposé à nous présenter. Je vous invite à le faire.

**M. Jim Lynn (directeur général, Analyse, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** Merci, monsieur le président. Je ne ferai que quelques observations liminaires. David Dodge vous prie de l'excuser de n'avoir pas pu se joindre à vous ce matin comme il prévoyait le faire.

Comme vous l'avez dit, je me suis fait accompagner de fonctionnaires qui ont participé à la rédaction des amendements et à leur insertion dans la loi, tâche qui a exigé énormément de soin.

Je me contenterai essentiellement, monsieur le président, d'agir comme répartiteur, en renvoyant les questions des députés à ceux de mes collègues qui sont le plus en mesure de répondre, et d'aider le Comité à mener à bonne fin son examen du projet de loi.

Nous avons fait distribuer des exemplaires de mes remarques préliminaires. Je me contenterai de vous en lire quelques paragraphes seulement, pour que vous puissiez procéder aussi rapidement que possible à l'examen des articles du projet de loi.

Le Comité sait déjà que ce projet de loi renferme les modifications législatives nécessaires pour mettre en oeuvre les changements apportés à la taxe fédérale de vente et à la taxe et au droit d'accise annoncés par le ministre des Finances dans ses budgets du 18 février 1987 et du 10 février 1988, dans le Livre blanc sur la réforme fiscale paru au mois de juin 1987 et dans le document sur la réforme fiscale paru en décembre 1987.

Ce projet de loi contient un certain nombre de mesures importantes visant à accroître les recettes et à régler certains problèmes techniques dans la loi. La plupart des mesures permettant d'accroître les recettes font partie du programme de réforme fiscale du gouvernement. Ces modifications et celles apportées à l'impôt sur le revenu des sociétés permettront de financer la forte baisse des recettes tirées de l'impôt sur le revenu des particuliers qui résultera de la réforme fiscale.

**[Texte]**

On page 2 of the introductory statement, we identify the major revenue-raising measures. On page 3 we identify the more technical amendments that are necessary, half a dozen or so. Finally, on page 5 we identify some of the relieving measures contained in the bill.

Proposals of last June concerning the marketing companies have been withdrawn following the recommendation of your committee. The two remaining measures which were included in the February 1988 budget as a replacement for the June marketing company proposals, the proposals to deal with marketing and distribution costs and wholesaler licences, will be included in another bill to be introduced following the consultations we are having in May or early June.

The revenues generated by the bill before you are necessary to help fund the personal income tax reductions of stage one tax reform, and to maintain the deficit reduction track that the Minister has laid out on many occasions.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Lynn. A lot of matters were dealt with in our tax reform hearings, including the telephone tax and the telecommunications tax. The paint and wallpaper change was made in the February budget of 1987, is that correct?

**Mr. Brian Willis (Officer, Commodities Tax Division, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** That was a tax reform change, part of the June tax reform package.

**The Chairman:** Can you tell us if the paste that goes on wallpaper bears tax at 12% or 8%?

**Mr. Willis:** I could not answer that question without a list. A book about the size of this has all the different rates, but it is impossible to keep them all in your mind. I apologize.

**Mr. McCrossan:** I just want to confirm that federal sales and excise tax are not, in fact, collected on sales to government. Is that correct? Are they exempt?

**Mr. Willis:** No, sales to governments are taxable. There is relief for two provinces that are not part of the reciprocal taxation agreements. In theory the provincial governments have the right to refuse to pay these taxes, but there are reciprocal agreements whereby the federal government pays provincial taxes and the provincial governments pay our taxes, except for two western provinces who are not part of those agreements.

**[Traduction]**

À la page 2 de l'exposé, nous énumérons les principales mesures permettant d'accroître les recettes. À la page 4, nous donnons la liste d'une demi-douzaine de modifications techniques corrélatives. Enfin, à la page 6, nous décrivons certaines des mesures d'allègement contenues dans le projet de loi.

Les propositions annoncées en juin dernier concernant les sociétés de commercialisation ont été retirées comme suite à la recommandation de votre Comité. Les deux mesures qui ont été incluses dans le budget de février 1988 en remplacement de ces propositions, c'est-à-dire les mesures sur les frais de commercialisation et de distribution et sur les licences de grossistes, feront partie d'un projet de loi qui sera déposé, après consultation, à la fin de mai ou au début de juin.

Les recettes qui découleront de ce projet de loi aideront à compenser les réductions de l'impôt sur le revenu des particuliers de la première étape de la réforme fiscale et à maintenir les objectifs de réduction du déficit confirmés par le ministre à de nombreuses occasions.

**Le président:** Merci, monsieur Lynn. Nous avons examiné, dans le cadre de nos audiences sur la réforme fiscale, nombre de ces questions, y compris la taxe sur les services téléphoniques et les services de télécommunication. La modification touchant la peinture et les papiers peints a déjà été apportée dans le budget de février 1987, n'est-ce pas?

**M. Brian Willis (agent, Division des taxes à la consommation, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** Il s'agissait d'une mesure qui s'inscrivait dans le cadre des propositions de réforme fiscale rendues publiques au mois de juin.

**Le président:** Pouvez-vous nous dire si l'apprêt servant à la pose du papier peint est taxé à 12 p. 100 ou à 8 p. 100?

**M. Willis:** Je ne saurais répondre à cette question sans d'abord vérifier la liste. Les différents taux de la taxe sont donnés dans un document très épais, et il est donc impossible de les avoir tous en mémoire. Je m'en excuse.

**M. McCrossan:** J'aimerais tout simplement confirmer qu'aucune taxe fédérale de vente ou taxe d'accise n'est prélevée sur les ventes aux gouvernements. Est-ce exact? Ces ventes sont-elles exonérées?

**M. Willis:** Non, les ventes aux gouvernements sont taxables. Des mesures spéciales d'allègement ont été négociées avec les deux provinces qui ne sont pas parties aux accords fiscaux réciproques. En théorie, les gouvernements provinciaux ont le droit de refuser d'acquitter ces taxes, mais aux termes d'accords fiscaux réciproques, le gouvernement fédéral paie les taxes provinciales et les gouvernements provinciaux acquittent les taxes fédérales, sauf deux provinces de l'Ouest qui n'ont pas adhéré à ces accords.

[Text]

[Translation]

• 1015

**Mr. McCrossan:** So as for a federal tax on a sale to the federal government, in fact it is a sort of "wash" transaction.

**Mr. Willis:** Yes, in a way it is, except the reason for its being there is so when you look at the expenditures of departments purchasing goods and services, their accounts show up on the same basis as those of a private business. If you did not charge the tax on those sales, then the appearance would be of a department being able to buy goods and services at a lower rate than in the private sector, and there would be an incentive to purchase goods directly, for example, rather than purchasing goods through a contractor, who would have to pay the tax.

**Mr. McCrossan:** Right. That confirms my constituents' representations, because the new acceleration of remittances for companies that deal with the federal government as a major customer seems to be causing some problems, in the sense that they tell me the federal government is the slowest-paying of their customers. Since it is essentially a wash transaction, my constituents who deal with the federal government feel they do not mind remitting their sales tax if and when they get paid by the federal government, but they have some difficulty in using their cash resources to finance the federal government when the customer is the federal government itself and Supply and Services and so on appear to be getting slower and slower in remitting payments.

I wonder how you can compare the period in the bill for remitting sales tax to the government on government purchases as against the average time Supply and Services is taking to pay government bills.

**Mr. Lynn:** I am not familiar with the precise practices of DSS, but we can check. I would hope they are prompt. Certainly I am generally aware they are constantly striving to make changes to improve their business practices, one of which would be to pay bills more promptly. But we would have to check with DSS to see exactly what their criteria are—

**Mr. McCrossan:** I do not have any objection to this bill, because most people out there in the commercial sector seem to be fairly prompt at paying their bills. Where I have been hammered on this in meetings with constituents who have dealings with government is that they claim the period to remit the sales tax to government on government purchases is less than half the period government takes to pay the bills. Since this is essentially a wash transaction, they feel in effect they are being penalized; they are being whip-sawed in both directions: the government wants its tax quickly, but it will not pay its bills quickly.

**M. McCrossan:** Ainsi, la taxe fédérale sur les ventes au gouvernement fédéral est en quelque sorte une opération «à somme nulle».

**M. Willis:** Oui, d'une certaine façon, sauf que la taxe est prélevée de sorte que les ministères puissent comptabiliser leurs dépenses d'achat de biens et de services en utilisant la même méthode que l'entreprise privée. Si la taxe n'était pas prélevée sur ces ventes, les ministères auraient l'air de pouvoir acheter des biens et des services à un taux préférentiel par rapport au secteur privé, ce qui encouragerait l'achat direct de biens, par exemple, plutôt que par l'entremise d'un entrepreneur qui, lui, serait tenu d'acquitter la taxe.

**M. McCrossan:** D'accord. Cela confirme bien les dires de mes électeurs, à savoir que l'obligation faite aux entreprises pour qui le gouvernement fédéral est un important client d'effectuer la remise accélérée des taxes sont pénalisées parce que le gouvernement fédéral, d'après ce qu'ils me disent, est, de tous leurs clients, celui qui tarde le plus à payer ses factures. Puisqu'il s'agit essentiellement d'une opération à somme nulle, les entreprises de ma circonscription qui vendent au gouvernement fédéral ne s'opposeraient pas à effectuer le versement de la taxe de vente après avoir touché les sommes qui leur sont dues par le gouvernement fédéral. Elles acceptent toutefois mal d'être obligées de financer le gouvernement fédéral en puisant dans leurs liquidités du fait que le gouvernement fédéral lui-même et le ministère des Approvisionnements et Services semble tarder de plus en plus à acquitter leurs factures.

Je me demande si vous pouvez nous dire comment le délai prévu dans le projet de loi pour la remise des taxes de vente au gouvernement sur les achats de ce dernier se compare au temps moyen que met le ministère des Approvisionnements et Services à payer les factures du gouvernement.

**M. Lynn:** Je ne sais pas exactement quelles sont les pratiques du MAS, mais nous pouvons le vérifier. J'espère qu'ils paient promptement. Je sais toutefois que le ministère fait des efforts soutenus pour améliorer ses pratiques commerciales, et notamment pour acquitter ses factures plus promptement. Nous devons toutefois nous renseigner auprès du MAS pour savoir exactement quels sont ses critères. . .

**M. McCrossan:** Je ne trouve rien à redire à ce projet de loi, parce que la plupart des entreprises semblent acquitter assez promptement leurs factures. Toutefois, les entreprises de ma circonscription qui font affaire avec le gouvernement ont lourdement insisté, quand je les ai rencontrées, sur le fait que le délai qui leur est imparti pour verser la taxe de vente sur les achats entre gouvernements est moitié moins long que le temps que met le gouvernement à payer ses factures. Puisqu'il s'agit essentiellement d'une opération à somme nulle, elles s'estiment lésées; elles sont doublement pénalisées parce que le gouvernement veut recevoir rapidement ses taxes, mais tarde à payer ses comptes.

[Texte]

**Mr. Lynn:** I can appreciate that. All I can say is it is my understanding that DSS is constantly striving to improve its business practices and match the practices of the private sector. But I do not know exactly what their practices are. We can check with them and see. That is all I can say.

**Mr. McCrossan:** With that assurance, I have finished my questions.

**Mrs. Collins:** I would just like to associate myself with Mr. McCrossan's intervention, because this issue has been brought to my attention by constituents. While I have been assured by DSS that they do pay their bills within 30 days, that is not the case in many instances. People are having now to remit these funds, and it is creating a bit of a problem.

**The Chairman:** If members have no further questions, we might proceed with clause-by-clause consideration.

Clauses 1 to 64 inclusive agreed to.

**The Chairman:** Shall the title pass?

**Some hon. members:** Agreed.

**The Chairman:** Shall I report the bill to the House?

**Some hon. members:** Agreed.

**The Chairman:** The committee is adjourned.

[Traduction]

**M. Lynn:** Je comprends cela. Je crois savoir, je le répète, que le MAS fait des efforts soutenus pour améliorer ses pratiques commerciales et les aligner sur celles du secteur privé. Toutefois, je ne sais pas exactement quelles sont ses pratiques. Nous pourrions nous renseigner auprès du ministère. C'est tout ce que je puis vous dire.

**M. McCrossan:** Cette assurance m'étant donnée, je n'ai pas d'autres questions.

**Mme Collins:** J'aimerais tout simplement confirmer ce qu'a dit M. McCrossan, parce que mes propres électeurs m'ont signalé la même chose. Le MAS m'a assuré qu'il paie ses factures dans les 30 jours, mais ce n'est souvent pas le cas. Les entreprises doivent maintenant remettre les taxes au gouvernement, et cela leur crée des difficultés.

**Le président:** Si les députés n'ont pas d'autres questions, nous allons passer à l'examen des articles du projet de loi.

Les articles 1 à 64, inclusivement, sont adoptés.

**Le président:** Le titre est-il adopté?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Dois-je faire rapport du projet de loi à la Chambre?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La séance est levée.















*If undelivered, return COVER ONLY to,  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Tax Policy and Legislation Branch of the  
Department of Finance:*

Jim Lynn, Director, Analysis;  
Brian Willis, Senior Tax Official.

#### TÉMOINS

*De la Direction de la politique et de la législation de  
l'impôt du ministère des Finances:*

Jim Lynn, directeur, Analyse;  
Brian Willis, fonctionnaire supérieur en matière  
d'impôt.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 160

Tuesday, May 3, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 160

Le mardi 3 mai 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988—Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de mesures provisoires de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 3, 1988  
(239)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 8:01 o'clock p.m. this day, in Room 209 (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Murray Dorin and Norman Warner.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Electrical Distributors Association:* Stanley G. Wild, President; Robert F. Shapiro, Chairman of the Board. *From the Canadian Institute of Plumbing and Heating:* E.R. Hardison, President and General Manager. *From the Tax Policy and Legislation Branch of the Department of Finance:* Brian Willis, Senior Tax Officer; David Law, Senior Tax Officer.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budget Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

Stanley Wild and Ed Hardison made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 8:57 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 8:59 o'clock p.m., the sitting was resumed.

The witnesses from the Department of Finance answered questions.

At 9:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 MAI 1988  
(239)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 20 h 01, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Murray Dorin et Norman Warner.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins:* De l'Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique: Stanley G. Wild, président; Robert F. Shapiro, président du conseil d'administration. De l'Institut canadien de la plomberie et du chauffage: E.R. Hardison, président-directeur général. De la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances: Brian Willis, fonctionnaire supérieur en matière d'impôt; David Law, fonctionnaire supérieur en matière d'impôt.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de mesures provisoires de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution—(Documents budgétaires du 10 février 1988). (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule no 143.*)

Stanley Wild et Ed Hardison font une déclaration préliminaire, puis eux-mêmes et les autres témoins répondent aux questions.

À 20 h 57, le Comité interrompt ses travaux.

À 20 h 59, le Comité reprend les travaux.

Les témoins du ministère des Finances répondent aux questions.

À 21 h 35, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

**EVIDENCE**

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, May 3, 1988

• 2001

**The Chairman:** Order, please.

We are resuming consideration of the committee's order of reference pursuant to its mandate under Standing Order 96.(2) in relation to the interim sales tax measure relating to marketing and distribution costs in the budget papers of February 10, 1988.

Our first witness is from the Canadian Institute of Plumbing and Heating. Mr. E.R. Hardison is their President and General Manager. We also have the Canadian Electrical Distributors Association, with their President, Mr. Stanley G. Wild. Mr. Robert Shapiro is President of Franklin Playford, as well as Chairman of the Canadian Electrical Distributors Association.

Perhaps you want to go over these opening remarks briefly without reading the whole thing and get at the key points. It seems to me that you have to pay the tax before you sell the goods, like any other merchant, and really I guess the question is: why have you not been doing it all along? Every other storekeeper I know of pays the tax before he sells the goods; I do not know why you guys do not. So you can maybe tell us why.

**Mr. Stanley G. Wild (President, Canadian Electrical Distributors Association):** We will come to that in due course, sir.

Thank you for inviting us. We are pleased to be here and appreciate your giving us the time to talk with you this evening. We are here this evening to focus our remarks on two items in the budget that relate to federal sales tax. Those items are the proposals regarding wholesalers' licences and the treatment of M and D costs in calculating federal sales tax payable.

It would appear to us that Mr. Wilson had two objectives in mind: to improve the cashflow of the government and to eliminate those wholesalers' licences that are being abused. As a general statement, it would seem to us that if the minister needs to gather more money into the federal treasury then a much simpler process than the ones proposed would have been to raise the FST another percentage point and/or eliminate the tax differential between building materials and other products. We sell mainly building materials, so we are talking of what is going to affect us, sir.

Increasing the FST rate would be the most effective way for both the government and the wholesale industry

**TÉMOIGNAGES**

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 3 mai 1988

**Le président:** La séance est ouverte.

En vertu du paragraphe 96.(2) du Règlement, nous poursuivons aujourd'hui l'examen des mesures provisoires proposées dans les documents budgétaires du 10 février 1988 à l'égard des frais de commercialisation et de distribution.

Nos premiers témoins aujourd'hui représentent l'Institut canadien de plomberie et de chauffage dont M. E.R. Hardison est le président et directeur général. Nous accueillons aussi M. Stanley G. Wild, président de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique (ACDE) et M. Robert Shapiro, président de Franklin Playford et président du conseil d'administration de l'ACDE.

Je vous inviterais à nous présenter les points saillants de votre mémoire au lieu de nous le lire intégralement. Sauf erreur, vous devrez dorénavant, comme n'importe quels autres marchands, acquitter la taxe avant de vendre vos biens et il me semble que la question la plus pertinente, c'est celle-ci: pourquoi n'avez-vous pas toujours été obligés de procéder de la sorte? Tous les autres commerçants que je connais acquittent la taxe avant de vendre les biens; je ne sais pas pourquoi vous n'y êtes pas tenus vous aussi. Vous pourrez sans doute me l'expliquer.

**M. Stanley G. Wild (président, Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique):** Nous y viendrons en temps et lieu, monsieur.

Merci de nous avoir invités. Nous sommes enchantés d'avoir été invités à venir vous rencontrer ce soir. Nous nous proposons de limiter nos observations aux deux mesures proposées dans le budget, qui touchent la taxe de vente fédérale. Il s'agit des propositions relatives aux licences de grossiste et au traitement des frais de commercialisation et de distribution dans le calcul de la taxe de vente fédérale exigible.

Nous avons l'impression que M. Wilson visait deux objectifs: améliorer la trésorerie de l'État et retirer les licences des grossistes qui en abusent. Il nous semble que si le ministre sent le besoin de renflouer les coffres de l'État, il aurait pu trouver des façons plus simples d'y arriver, notamment en relevant d'un point de pourcentage le taux de la TVF ou en instaurant une seule quotité de taxe pour les matériaux de construction et les autres produits. Comme nous vendons surtout des matériaux de construction, monsieur, nous avons choisi de parler de mesures qui nous toucheront.

La méthode qui serait la plus efficace pour le gouvernement qui veut accroître ses recettes et pour

[Texte]

to handle the need for more revenue. It would be simple, clean, fast, and understandable for all parties involved. We believe it to be true that business people will not object to tax raises where those raises are used to reduce the federal deficit.

• 2005

**Mr. E.R. Hardison (President and General Manager, Canadian Institute of Plumbing and Heating):** If we may, we would like to first speak of wholesalers' federal sales tax licences.

Mr. Chairman, you called us merchants. We are indeed merchants, but we are not retailers. We want to make that clear to this committee, that we are indeed wholesalers.

We would state that we understand the government's concern regarding "W" licences, that in fact we agree that certain holders of these licences are not using them for their intended purpose, and that where this is proved the licence should be withdrawn. "W" licences came into being because at some point in the distant past the government of the day decided that certain purchasers of goods should be able to buy those goods free of federal sales tax. In order that those purchasers could enjoy that privilege, they were given certificates granting them exemptions from tax on specific classes of goods.

To make the system work, the government then decided that wholesalers who were doing a large amount of their business with FST-exempt customers should be able to buy inventory tax-out; thus were born the "W" licences.

The government, in making the move to "W" licences, were not being altruistic; they knew that there was a great deal of paperwork involved in making applications for sales tax refunds. They decided that on balance it made good and practical sense to allow those wholesalers who were serving tax-exempt customers to have a tax-free inventory and to do much of the government's bookkeeping for them.

The federal sales tax system that has evolved over the years has been made to work reasonably well. We emphasize two things: years, and work reasonably well.

The proposals, if enacted, will be a revolution that will cause considerable physical and financial stress on both the government and the wholesale industry. The federal-tax-exempt customers will benefit, as usual, while others assume the extra burden. We would point out that this complicated new system will disappear in two or three years when phase two of tax reform comes into force.

[Traduction]

l'ensemble des grossistes, ce serait l'augmentation du taux de la TVF. Ce serait une méthode que tous seraient en mesure de comprendre facilement et d'appliquer rapidement. Nous pensons que les entreprises ne s'opposent pas à une augmentation des taxes à condition que celles-ci servent à réduire le déficit fédéral.

**M. E.R. Hardison (président et directeur général, Institut canadien de plomberie et de chauffage):** Avec votre permission, nous aimerions d'abord parler des propositions visant les licences de grossiste dans le contexte de la taxe de vente fédérale.

Monsieur le président, vous nous avez appelés des marchands. Nous sommes effectivement des marchands mais nous ne sommes pas des détaillants. Nous tenons à préciser pour la gouverne du comité que nous sommes réellement des grossistes.

Nous précisons par ailleurs que nous comprenons que le gouvernement soit préoccupé du fait que certains titulaires utilisent leur licence de grossiste à mauvais escient et que nous en approuvons le retrait lorsque l'abus est prouvé. Les licences de grossiste ont été créées dans une lointaine époque, quand le gouvernement a décidé que certains acheteurs devaient être autorisés à acheter des biens sans acquitter la taxe de vente fédérale. Pour concrétiser ce privilège, il a délivré à ces acheteurs des certificats les exemptant d'acquitter la taxe sur certaines catégories de marchandises.

Pour assurer le bon fonctionnement du système, le gouvernement a par la suite décidé que les grossistes qui réalisaient une forte proportion de leur chiffre d'affaires en vendant à des clients exonérés de la TVF devaient être autorisés à acheter des stocks hors taxe; ainsi sont nées les licences de grossiste.

Lorsqu'il a pris cette décision, le gouvernement ne faisait pas preuve d'altruisme, il savait que la présentation de demandes de remboursement de la taxe de vente exigerait une comptabilité très lourde. Il a donc jugé, tout compte fait, qu'il serait éminemment censé et beaucoup plus pratique de permettre aux grossistes vendant à des clients exonérés de détenir des stocks hors taxe, en échange de quoi ils feraient une partie de la comptabilité qui eût normalement incombé au gouvernement.

Au fil des ans, le système de perception de la taxe de vente fédérale a été rodé et fonctionnait raisonnablement bien. Nous insistons sur deux éléments, à savoir que le système en est venu à fonctionner raisonnablement bien au fil des années.

Si elles sont mises en oeuvre, ces propositions révolutionnaires imposeront des contraintes matérielles et financières considérables au gouvernement aussi bien qu'au secteur de la vente en gros. Les clients exonérés de la taxe de vente fédérale en profiteront comme d'habitude, tandis que les autres devront assumer un fardeau plus lourd. Nous rappelons par ailleurs, que ce nouveau système très compliqué disparaîtra dans deux ou

[Text]

**Mr. Wild:** Now, we come to the government's present dilemma. Over the years certain companies had obtained "W" licences, and when their business changed and they were no longer selling a lot of their inventory tax-out, they recognized a financial advantage and just kept that licence. There was no formal mechanism in place for the government to withdraw those licences. Hence, the proposals in Mr. Wilson's February 10 budget.

We can tell you that we understand the government's concern about licence holders who no longer qualify; however, we believe there are few, if any, most probably none, in the building products wholesale industry for whom we speak tonight. Our argument is with the proposal the government has made to eliminate the problem.

It is our contention that if the present proposals are implemented unchanged, they will indeed eliminate the unqualified wholesaler. But they will also eliminate many legitimate wholesalers who do a large volume of business with FST-exempt customers. If this is allowed to come to pass, the paper burden and related costs will be multiplied for both the government's Department of Finance and for the building products wholesaler industry.

If there is a large loss of our members' "W" licences, the increased workload on government will require many extra, well-trained, expensive staff, and those extra staff will become redundant when phase two of tax reform is introduced. Wholesalers will also be faced with a similar staff problem.

We believe there will be further delays in obtaining legitimate refunds, that the process will slow from the current three to four months to as much as a year, and this would be unconscionable. We refuse to believe such a change would be in the best interests of our government or of our wholesale industry.

We suggest very simply that the government needs to sit down with legitimate wholesalers, look at the realities of the situation, and come up with realistic thresholds that would allow legitimate wholesalers, selling large amounts of product tax-out, to retain their licences.

**Mr. Hardison:** For example, our largest member sells more than \$350 million of products annually, tax-out, and yet would be unable to meet the proposed threshold of 45% of tax-out sales.

[Translation]

trois ans, quand la deuxième étape de la réforme fiscale entrera en vigueur.

**M. Wild:** Parlons maintenant du problème épineux qui se pose actuellement au gouvernement. Au fil des ans, certaines entreprises ont obtenu des licences de grossiste. Or, au fur et à mesure que la nature de leurs opérations changeait, elles ont cessé de vendre une aussi forte proportion de leur stock hors taxe mais elles ont conservé leur licence, ce qui leur donnait un avantage financier. Le gouvernement ne pouvait se prévaloir d'aucun mécanisme officiel pour leur retirer ces licences. Voilà ce qui a amené M. Wilson à inclure dans son budget du 10 février certaines propositions visant les licences de grossiste.

Nous vous prions de croire que nous comprenons que le gouvernement cherche une solution au problème des détenteurs de licence qui ne satisfont plus aux exigences. Toutefois, nous pensons que peu, sinon aucun, des grossistes qui vendent des matériaux de construction que nous représentons ce soir appartiennent à cette catégorie. Ce que nous critiquons, ce sont les mesures proposées par le gouvernement pour éliminer le problème.

Nous soutenons que si les propositions actuelles sont mises en oeuvre telles quelles, elles élimineront effectivement les grossistes qui ne satisfont plus aux conditions rattachées à la licence. Or, elles élimineront aussi de nombreux grossistes légitimes qui réalisent une forte proportion de leur chiffre d'affaires en vendant à des clients exonérés de la TVF. Si ces mesures sont appliquées, elles alourdiront la paperasserie et les coûts connexes pour le ministère des Finances, tout autant que pour les grossistes du secteur des matériaux de construction.

Si un nombre important de nos membres perdent leur licence de grossiste, l'augmentation de la charge de travail obligera le gouvernement à embaucher au prix fort de nombreux employés qualifiés qui deviendront redondants à l'entrée en vigueur de la deuxième étape de la réforme fiscale. Les grossistes devront eux aussi augmenter leurs effectifs.

Nous pensons que les délais d'instruction des demandes de remboursement légitimes seront encore plus longs, passant de trois à quatre mois et pouvant aller jusqu'à un an, ce qui serait injustifiable. Nous nous refusons à croire qu'un tel changement servirait les meilleurs intérêts de l'État ou du secteur de la vente en gros.

Nous estimons, bien simplement, que le gouvernement devrait rencontrer les grossistes légitimes afin d'examiner la situation avec eux dans le but de fixer des seuils réalistes qui permettraient aux grossistes légitimes, ceux qui vendent d'importantes quantités de marchandises hors taxe, de conserver leur licence.

**M. Hardison:** Par exemple, la plus grosse entreprise membre de notre association vend chaque année pour 350 millions de dollars de marchandises en franchise de taxe mais serait incapable d'atteindre le seuil proposé, à savoir 45 p. 100 des ventes réalisées hors taxe.

[Texte]

You can readily appreciate that on the volume of sales stated, a huge amount of paperwork would be generated to apply for tax refunds. All of that paper would be needed to be processed by the government. The amount of tax that would need to be refunded to that one company alone is in excess of \$30 million annually.

• 2010

Should that company lose its licence? We think not. On the presumption that the government is determined to make some changes in the system, we believe it would be in everyone's best interest to devise an either/or formula for validating licences. The either/or would say any company that does a certain dollar volume of tax-exempt sales or does a specific percentage of tax-exempt sales, whichever number is lower, would be permitted to have and to hold a "W" licence.

What those threshold number percentages are should be arrived at by consultation between the government and wholesalers. Such a process, we suggest, would have the effect of weeding out those companies that are presently abusing the system, while creating a climate in which many smaller companies would apply for a "W" licence.

And yes, we feel there should be a definition of who or what a legitimate wholesaler is. That way, when we come before government, they would understand we are not retailers, we are performing a legitimate function. That definition might read like this:

For the purpose of obtaining a wholesaler's federal sales tax licence, wholesalers are those companies whose principal business is the selling of goods at wholesale to other companies which operate at arm's length.

In our opinion, just the process of defining what a legitimate wholesaler is and limiting "W" licences to those which fit the definition could in itself accomplish much of the screening-out process the minister sees as being necessary.

**Mr. Wild:** If the present proposal proceeds unchanged, we see the following negative consequence happening. For the government, there will be an increased paper burden, leading to a need for increased experienced staff; extra costs for those staff in wages, office space, training, etc.; the necessity of reducing the staff once phase two is enacted; and a net loss of income once the initial one-time gain has been realized.

For wholesalers the negative consequences would be that more than 80% of our members would lose their "W" licences. Many of them are small businesses. There would be higher costs of carrying inventory, leading to a reduction of inventory and slowing down the supply process; loss of jobs as wholesalers reduce their staffs; large costs to re-program computers; and an increased

[Traduction]

Vous comprendrez aisément qu'avec un chiffre d'affaires de cet ordre, l'entreprise aurait à produire une quantité énorme de documents pour obtenir un remboursement de la taxe. Le gouvernement serait alors obligé de vérifier tous ces documents. La taxe qu'il faudrait rembourser à cette seule société dépasserait les 30 millions de dollars par an.

Est-ce que celle-ci devrait perdre sa licence? Nous ne le pensons pas. Si l'on admet que le gouvernement veut modifier le système, nous pensons qu'il serait dans le meilleur intérêt de tous d'adopter une formule du «tout ou rien» de validation des licences. Ainsi, toute société qui réalise un certain chiffre d'affaires hors taxe ou un certain pourcentage de son chiffre d'affaires hors taxe, bénéficierait automatiquement de la licence «W».

Ces seuils seraient fixés de concert par le gouvernement et les grossistes. Nous considérons qu'un tel système éliminerait les sociétés qui abusent actuellement du système tout en instaurant un climat incitant un grand nombre de petites sociétés à demander une licence «W».

Oui, nous pensons qu'il faudrait définir la notion de grossiste légitime. De cette façon, lorsque nous nous adressons aux pouvoirs publics, ils sauront que nous ne sommes pas des détaillants, que nous remplissons une fonction légitime. Cette définition pourrait se lire comme suit:

Aux fins de la délivrance d'une licence de taxe de vente fédérale au niveau de gros, sont considérées comme grossistes les sociétés dont l'activité principale consiste à vendre des biens en gros à d'autres sociétés dont elles sont indépendantes.

À notre sens, le seul fait de définir le grossiste légitime et de limiter les licences «W» à ceux qui y correspondent opérerait une bonne partie de la sélection que le ministre juge nécessaire.

**M. Wild:** Si les propositions actuelles restent inchangées, il s'ensuivrait les inconvénients suivants, à notre sens. Le gouvernement verrait son fardeau administratif s'accroître, l'obligeant à recruter davantage de personnel expérimenté, avec tous les frais correspondants, sous forme de salaires, de locaux, de formation, etc.; une fois que l'on passera à la deuxième phase, il faudra mettre à pied ce personnel; une fois le premier gain ponctuel réalisé, les recettes fiscales de l'État diminueront.

Pour les grossistes, les répercussions négatives seraient que plus de 80 p. 100 de nos membres perdraient leur licence «W». Un grand nombre d'entre eux sont des petites entreprises. Avec l'accroissement du coût du maintien des stocks, ils seront amenés à les réduire, ce qui ralentira le processus d'approvisionnement; les grossistes devront licencier du personnel, et cela accroîtra le

*[Text]*

paper burden—and we see this as being contrary to the government's stated intention of reducing the paper burden—slowing down the processing of refund claims, leading to a reduced cashflow and therefore an increased financial burden on the wholesaler.

For customers it would also be negative. They would include more stock-outs, leading to a slowdown of the supply process, and an increased cost of product as the wholesaler passes through his extra costs associated with supplying tax-out.

We would also comment that it is possible our members might decide not to accept any tax-out certificates and leave it to the end customers to claim their own refund. This would eliminate the problem for the wholesaler, and it would create a whole new set of headaches for the government.

**Mr. Hardison:** We wish to make it clear to the government that our members regard the current proposals as unacceptable and not in the best interests of either government or industry, and they sincerely believe they should either be scrapped or radically modified. We and our members are willing to consult with government officials if we can assist them in any way to resolve this problem into a win-win solution.

We would further reiterate what we stated in our briefs. That is, we believe it is in everyone's best interest to get on with stage two of tax reform as quickly as possible and stop monkeying around with the present system. Band-aid fixes are no solution. In this case we believe the proposed fix will create greater problems than the one it was intended to fix.

**Mr. Wild:** Our second area of concern is the proposed changes in treatment of manufacturer's marketing and distribution costs. Our research indicates if the present proposal goes ahead as written, come November 1 we are going to have an administrative nightmare to deal with, one that will weigh heavily on the many businesses, large and small, that believe their mission is to produce good-quality products at competitive prices for domestic and export markets. They have neither the time nor the talent to deviate from this mission.

• 2015

What we will see on November 1 is that, because of the great variance in M and D costs, virtually every manufacturer will have a different effective tax component in their selling price. If all sales were tax-in, this would not matter nearly as much. However, in our industry so much of the product is sold tax-out and thus we are faced with a jungle when we try to arrive at the proper amount of tax to allow the customer.

*[Translation]*

chômage; les ordinateurs devront être reprogrammés à grands frais; le fardeau administratif s'alourdira—ce qui est contraire à l'intention déclarée du gouvernement de simplifier les formalités—et cela ralentira le traitement des demandes de remboursement, d'où réduction des liquidités et accroissement du fardeau financier pesant sur les grossistes.

Les clients eux-mêmes s'en ressentiront. Les ruptures de stock seront plus nombreuses, ralentissant le processus d'approvisionnement et les frais accrus qu'encourront les grossistes seront répercutés sur leur prix de vente.

À notre sens, il est possible également que nos membres décident de ne pas accepter de certificats «taxe excluse» et laissent à leurs clients le soin de demander leur propre remboursement. Cela réglerait le problème du point de vue du grossiste et engendrerait toute une série de nouvelles difficultés pour l'État.

**M. Hardison:** Nous tenons à faire savoir clairement au gouvernement que nos membres jugent inacceptables les propositions actuelles et que celles-ci ne sont dans l'intérêt ni du gouvernement ni du secteur privé et qu'il y aurait lieu soit de les abandonner, soit de les modifier de fond en comble. Nous et nos membres sommes disposés à entamer une concertation avec les fonctionnaires si nous pouvons les aider en quoi que ce soit à résoudre ce problème qui, pour le moment, pénalise tout le monde.

Nous voulons réitérer ce que nous disons dans notre mémoire, à savoir qu'il est dans l'intérêt de tous de passer à la deuxième phase de la réforme fiscale aussi rapidement que possible et de cesser de jouer avec le système actuel. Les rapiéçages ne sont pas une solution et nous pensons que celui-ci ne fera qu'engendrer des problèmes encore plus grands que ceux qu'il est censé régler.

**M. Wild:** Notre deuxième souci intéresse la modification de la manière dont seront comptabilisés les frais de commercialisation et de distribution des fabricants. Si la proposition actuelle est maintenue, nos recherches indiquent que nous serons confrontés à partir du 1<sup>er</sup> novembre à un véritable cauchemar administratif qui pénalisera lourdement un grand nombre d'entreprises, grandes et petites, qui considèrent que leur mission consiste à produire des marchandises de qualité à des prix compétitifs pour le marché intérieur et l'exportation. Elles n'ont ni le temps ni la vocation de faire autre chose.

Ce qui va se passer après le 1<sup>er</sup> novembre, c'est que, du fait de la grande différence de composition des frais C et D, pratiquement chaque fabricant inclura dans son prix de vente une composante différente correspondant à la taxe. Si toutes les ventes se faisaient «taxe comprise», cela importerait peu. Cependant, dans notre profession, une proportion si importante de la production est vendue hors taxe et ce sera une véritable jungle lorsqu'il faudra

[Texte]

We would further comment that the changes will be inflationary. We are informed by some of our suppliers that in their opinion the changed procedure will have the effect of adding between one and a half and two points to the effective federal sales tax rate for goods supplied to us. If I might just interject, this is because in the building industry a lot of the M and D costs are carried by the wholesaler; they are not done by the manufacturer. That is different from certain other kinds of business.

We question whether this was the government's intention. If it was, then it would have been much simpler to just change the tax rate.

I know that this particular area of concern has been discussed with you at great length by the interested associations, so we will not pursue the matter in these opening remarks. Of course, we would be happy to answer any questions on this topic that you may care to put to us.

Thank you.

**Mr. Hardison:** Mr. Chairman, it may be fairer if we identify exactly who the Canadian Institute of Plumbing and Heating is, and exactly who the Canadian Electrical Distributors Association is, if that is of interest.

**The Chairman:** Oh, I think we have a pretty good idea. I think it is fair to say—and maybe you will correct me on this issue—that almost everybody who uses your goods at retail is an electrician or an electrician company or a plumbing company, and they invariably buy their supplies from a wholesaler or a plumbing supply company. Is that not correct?

**Mr. Wild:** That is partly correct, sir. There is also another whole segment that is outside of it, and that is the industrial segment. A great amount of the electrical product goes into the manufacturing companies in this country and therefore is sold under tax-exempt situations.

**The Chairman:** Is it fair to say that the bulk of goods pass from a manufacturer, whether he is a tubing manufacturer or a pipe manufacturer or whatever or whether he is making wire, to a wholesaler who then sells to a consumer, whether that consumer is a manufacturer or whether that consumer is a plumber or an electrician doing houses or buildings or what have you? In other words, the end users of the products almost invariably buy from a wholesaler rather than directly from a manufacturer himself.

**Mr. Hardison:** Generally that is true in the plumbing industry.

**The Chairman:** Yes. Is that true in the electrical industry too?

**Mr. Wild:** To a large degree, yes.

[Traduction]

déterminer le montant adéquat de taxe à facturer au client.

En outre, ces changements seront inflationnistes. Certains de nos fournisseurs nous informent que, à leur avis, la nouvelle procédure aura pour effet d'ajouter entre 1 et 2,5 p. 100 au taux réel de la taxe de vente fédérale sur les marchandises qu'ils nous livrent. Cela est dû au fait que dans le secteur du bâtiment, une bonne partie des frais de C et D sont pris en charge par les grossistes et non par les fabricants. Notre secteur diffère en cela de beaucoup d'autres.

Nous nous demandons si telle est bien l'intention du gouvernement. Dans l'affirmative, il aurait été beaucoup plus simple de changer tout simplement la quotité de la taxe.

Je sais que les diverses associations intéressées vous ont déjà longuement parlé de cet aspect et nous n'allons pas nous y attarder. Nous nous tenons évidemment à votre disposition pour répondre à toutes les questions que vous pourriez nous poser sur ce sujet.

Je vous remercie de votre attention.

**M. Hardison:** Monsieur le président, il serait peut-être bon que nous expliquions exactement ce qu'est l'Institut canadien de plomberie et de chauffage et l'Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique, si cela vous intéresse.

**Le président:** Oh, je pense que nous en avons une très bonne idée. Je ne pense pas me tromper en disant—vous rectifierez le cas échéant—que pratiquement, tous vos clients au niveau du détail sont des entreprises d'électricité ou de plomberie qui achètent invariablement leurs fournitures chez un grossiste ou une société de fournitures en plomberie. N'est-ce pas?

**M. Wild:** C'est partiellement juste, monsieur. Il y a aussi toute une clientèle autre, qui appartient au secteur industriel. Une grande partie du matériel électrique est vendue à des fabricants, c'est-à-dire hors taxe.

**Le président:** Pourrait-on dire que la grande masse de la marchandise passe du fabricant, qu'il s'agisse d'un fabricant de tuyaux ou de tubes ou de fils électriques, à un grossiste qui vend au consommateur, que ce consommateur soit lui-même un fabricant ou qu'il soit un plombier ou un électricien travaillant dans le secteur du bâtiment? Autrement dit, l'utilisateur final du produit se fournit presque invariablement chez un grossiste plutôt que directement chez le fabricant.

**M. Hardison:** C'est généralement vrai dans le secteur de la plomberie.

**Le président:** Oui, en est-il de même dans celui de l'électricité?

**M. Wild:** Dans une grande mesure, oui.

[Text]

**The Chairman:** In other words there are very few direct purchases. Except for very, very large items like generators and this sort of thing, people do not buy from the manufacturer; they tend to buy from a wholesaler who handles a range of goods and they buy their supplies as they need them because he is willing to stock all those range of goods.

**Mr. Wild:** We refer to that as one-stop shopping, sir.

**Mr. Cassidy:** How many of your members would retain the "W" licence under the proposals by the government? What proportion of your membership now hold "W" licences and what proportion would have them under the new rules?

**Mr. Wild:** Speaking for CEDA, we have 61 member companies who have in excess of 500 locations across Canada. Those 61 member companies hold 42 federal sales tax "W" licences. Only three of those would be retained, based on the present proposal. In other words, 39 out of the 42 would, we believe, under the present proposal disappear.

**Mr. Cassidy:** That means the bulk of your member companies therefore do not at some time during the year have 45% of their business to tax-exempt customers. Is that right?

• 2020

**Mr. Wild:** Not at some point in the year, sir. The suggestion in the budget proposal, as we understand it, was that the wholesaler had to take any six-month period that he chose within a calendar year, and for six consecutive months he had to consistently sell 45%. The nature of our business is cyclical, and so you can wind up selling a very large amount of tax-exempt goods in a short period of time, and then not sell very many for a long period of time.

We figure, and I think perhaps this is the number you were trying to come to, that on average our members sell across the year somewhere between 30% and 35% tax-out. That would be more like the average kind of number on a year-round percentage of their sales.

**Mr. Cassidy:** At some point in the past your members were able to get the certificate, but the 50% they had to get for a certain defined amount of time was a bit of a fluke, then, because it was not really representative of the general flow of the business.

**Mr. Wild:** That is probably a true statement, sir.

**Mr. Hardison:** In the past, Mr. Cassidy, it was extremely difficult not to get a "W" licence, and it was impossible for the government to cancel "W" licences. When they brought in the original legislation, they did not perceive the need to withdraw those "W" licences.

[Translation]

**Le président:** Autrement dit, il y a très peu d'achats directs. Sauf dans le cas du matériel très, très gros comme les générateurs et ce genre de choses, les utilisateurs ne se fournissent pas auprès des fabricants, ils s'adressent plutôt à un grossiste qui vend une gamme d'articles et ils achètent leurs fournitures au fur et à mesure qu'ils en ont besoin, car le grossiste accepte de stocker tous ces différents produits.

**M. Wild:** C'est ce que nous appelons achat à comptoir unique, monsieur.

**M. Cassidy:** Combien de vos membres conserveraient leur licence «W» selon les propositions du gouvernement? Quelle proportion de vos membres en possèdent une aujourd'hui et combien la garderaient-ils?

**M. Wild:** Pour ce qui est de l'Association des distributeurs d'équipement électrique, nous comptons 61 membres avec plus de 500 points de vente au Canada. Sur ce nombre, 42 détiennent une licence de taxe de vente fédérale «W». Trois seulement la conserveraient selon la proposition actuelle. En d'autres termes, 39 sur 42 la perdraient, à notre sens.

**M. Cassidy:** Cela signifie que la grande majorité de vos membres ne réalisent pas sur l'année 45 p. 100 de leur chiffre d'affaires avec des clients exonérés de taxe, n'est-ce pas?

**M. Wild:** Pas au cours de l'année. D'après ce que nous avons compris de la proposition budgétaire, le grossiste doit choisir une période de six mois de son choix dans une année civile, et pendant ces six mois consécutifs, il doit réaliser des ventes régulières de 45 p. 100. Nos affaires sont de nature cyclique; on peut vendre un très grand nombre de marchandises exonérées pendant une courte période, puis ne pas en vendre beaucoup pendant très longtemps.

Nous calculons, et je pense peut-être que c'est cela que vous essayez de déterminer, que nos membres vendent, en moyenne, tout au long d'une année, près de 30 à 35 p. 100 de marchandises exonérées. Cela représente plutôt le pourcentage moyen d'un chiffre d'affaires annuel.

**M. Cassidy:** Il y a eu un moment où vos membres étaient en mesure d'obtenir le certificat, mais les 50 p. 100 qu'ils devaient atteindre pendant une période définie étaient donc aléatoires en quelque sorte, puisque cela n'était pas réellement représentatif du déroulement normal des affaires.

**M. Wild:** C'est probablement exact.

**M. Hardison:** Par le passé, monsieur Cassidy, il était extrêmement difficile de fonctionner sans obtenir une licence «W», et il était impossible pour le gouvernement d'annuler ces licences «W». Lorsque la loi initiale a été passée, celui-ci n'a pas jugé nécessaire de retirer ces licences «W».

[Texte]

In the case of the Canadian Institute of Plumbing and Heating, and the plumbing wholesalers, there are 38 wholesale members of CIPH, of which I believe 32 hold licences. I believe all but one or two of those will lose their licences. But the key is not that number. The key is that more than 80% of the volume of business is done by licensed wholesalers in our industry.

**Mr. Wild:** And in ours.

**Mr. Hardison:** Eighty percent of the total wholesale industry is done by licensed wholesalers; and it is those wholesalers who are stating to us that they will lose their licences. We are talking between the two associations, between CEDA and CIPH, a combined yearly sales volume of over \$1 billion of licensed sales.

**Mr. Cassidy:** In the case of the plumbing distributors association, the Canadian Institute of Plumbing and Heating, what is the turnover of your members, and what proportion of that turnover is done by licensed wholesalers?

**Mr. Hardison:** Our annual sales are roughly \$2 billion. Of that, about \$1.6 billion is done by licensed wholesalers. It may be as high as \$1.8 billion. No one has those figures except Stats Canada. Between 80% and 90% of our total yearly volume, year in, year out, is done by licensed wholesalers. Their clear indication to me is they will not be able to hold those licences in any one given year. They may qualify the year after because of the change in their business, but it would not be worth their while, if they lose their licence one year, to even try to qualify the following year.

**Mr. Cassidy:** What proportion of the sales of your membership in the plumbing industry would be on a tax-exempt basis?

**Mr. Hardison:** Again, it would vary, but I would say the average would run about 35% each year, between 30% and 40%.

**The Chairman:** Do you say that much percentage would go to government people who are not required to pay tax?

**Mr. Hardison:** That is correct. That, Mr. Chairman, is my understanding from my members.

**The Chairman:** It is people who are doing further manufacturing plus the government sales, is it?

**Mr. Hardison:** It is hospitals, school-boards—those kinds of facilities.

**The Chairman:** And people who are doing further manufacturing; in other words, people who have a sales licence themselves.

**Mr. Hardison:** Yes. That is an "S" licence, and we are not talking about "S" licences. If you are doing further

[Traduction]

Dans le cas de l'Institut canadien de plomberie et de chauffage, et des grossistes en plomberie, 38 membres de l'ICPC sont des grossistes, dont 32 détenteurs de licence. Je crois que tous, à l'exception d'un ou deux, perdront leur licence. Mais l'élément clef ici n'est pas le nombre; c'est le fait que plus de 80 p. 100 du volume d'affaire dans notre industrie est fait par des grossistes détenteurs de licence.

**M. Wild:** Et dans la nôtre.

**M. Hardison:** 80 p. 100 des affaires de l'ensemble de l'industrie grossiste est fait par des grossistes détenteurs de licence; et ces grossistes nous disent qu'ils vont perdre leur licence. Entre les deux associations, l'ACDEE et l'ICPC, nous parlons d'un chiffre d'affaires annuel de plus d'un milliard de dollars de ventes sous licence.

**M. Cassidy:** Dans le cas de l'association des distributeurs de plomberie, l'Institut canadien de plomberie et de chauffage, quel est le roulement de vos membres, et quelle proportion de ce roulement revient aux grossistes détenteurs de licence?

**M. Hardison:** Notre chiffre de ventes annuel se situe à quelque deux milliards de dollars, dont 1,6 milliard est réalisé par des grossistes détenteurs de licence. Cela pourrait même être 1,8 milliard de dollars, personne n'a les chiffres exacts à l'exception de Statistique Canada. Ainsi donc, entre 80 et 90 p. 100 de notre volume annuel total, tous les ans, est réalisé par des grossistes détenteurs de licence. Ceux-ci me signalent qu'ils pourront, au cours d'une année donnée, ne pas être en mesure de maintenir cette licence. Ils auront, l'année suivante, la possibilité de l'avoir si leurs affaires changent, mais cela ne vaudrait pas la peine pour eux, s'ils perdent leur licence une année, de tenter de la récupérer l'année suivante.

**M. Cassidy:** Quelle proportion des ventes de vos membres dans l'industrie de la plomberie se ferait dans des conditions d'exonération de la taxe?

**M. Hardison:** Là encore, cela varie, mais je dirais qu'en moyenne, ce serait près de 35 p. 100 chaque année, entre 30 et 40 p. 100.

**Le président:** Diriez-vous qu'une bonne partie de ce pourcentage irait à des secteurs gouvernementaux qui sont exonérés de la taxe?

**M. Hardison:** C'est exact. C'est du moins, monsieur le président, ce que j'ai compris de mes membres.

**Le président:** S'agit-il de secteurs qui font une fabrication subséquente, en plus des ventes au secteur gouvernemental?

**M. Hardison:** Ce sont les hôpitaux, les conseils scolaires—ce genre d'établissements.

**Le président:** Et des gens qui procèdent à une fabrication subséquente; en d'autres termes, des détenteurs d'une licence de taxe de vente eux-mêmes.

**M. Hardison:** Oui. C'est-à-dire une licence «S», et nous ne parlons pas des licences «S». Si vous faites une

[Text]

manufacturing, you have to purchase the goods under an "S" licence, which is not a "W" licence.

**The Chairman:** They are your customers, though. Is that right?

**Mr. Cassidy:** If you supply, let us say, bathroom fixtures to a plumbing contractor, does that go out under a "W" licence or does it go on a tax-paid basis?

• 2025

**Mr. Hardison:** I will take you through a typical sale. When a product is sold by the manufacturer to the wholesale shipper, the wholesaler has a licence or he does not. If he has a licence, he buys tax exempt from the manufacturer. The wholesaler then goes to his customers and says that he has goods for sale. The customer comes in. It could be a hospital looking for a replacement whirlpool. They would buy under licence, show an exemption to the wholesaler and buy tax exempt.

If a contractor came in to buy that same whirlpool and did not have an exemption, he would be charged federal sales tax by the wholesaler who in turn would remit it to Revenue Canada.

**Mr. Cassidy:** Normally your contractors who come in to get supplies would pay the tax as it goes out. Is that correct?

**Mr. Hardison:** Yes, unless they can prove to the wholesaler that the installation is going into an exempt facility.

**Mr. Cassidy:** What happens with the 25/7 rule and all this other stuff? The turnover of your members is fairly substantial. Each company has relatively high turnover and the \$250,000 rule for smaller businesses does not help them a great deal. Is that correct?

**Mr. Hardison:** When you say turnover, I am not sure I understand what you are referring to.

**Mr. Cassidy:** I mean average sales. What are the average annual sales of your members?

**Mr. Hardison:** There are 38 members divided into \$2 billion. There are a few members—these are not reported anywhere—who would do less than \$3 million a year. The average in our industry is probably in the \$30 million range now.

**The Chairman:** What you are talking about relates to the calculation of the tax.

**Mr. Cassidy:** You comment on this business about the "W" licences, but you do not comment on the new formula by which the tax liability is to be calculated.

**The Chairman:** Yes, they do. It is on the last page of their brief.

[Translation]

fabrication subséquente, vous devez acheter vos marchandises avec une licence «S», ce qui n'est pas une licence «W».

**Le président:** Mais ce sont vos clients, pourtant. N'est-ce pas?

**M. Cassidy:** Si vous fournissez, disons, des accessoires de salle de bains à un entrepreneur de plomberie, est-ce que cela tombe sous une licence «W» ou bien ces ventes sont-elles soumises à la taxe?

**M. Hardison:** Je vais vous donner un exemple de vente typique. Lorsqu'un produit est vendu par le fabricant au grossiste, le grossiste a une licence ou il n'en a pas. S'il a une licence, il achète la marchandise du fabricant dans des conditions d'exonération. Le grossiste annonce alors à ses clients qu'il a des marchandises à vendre. Le client arrive. Ce pourrait être un hôpital qui cherche à remplacer un bain-tourbillon. Il achète alors la marchandise aux termes de sa licence, montre son exemption au grossiste et ne paie pas la taxe.

Si, par contre, c'est un entrepreneur non exonéré qui vient acheter ce même bain-tourbillon, le grossiste lui fait alors payer la taxe de vente fédérale qu'il remet ensuite à Revenu Canada.

**M. Cassidy:** Normalement, vos entrepreneurs clients qui viennent s'approvisionner paient la taxe, n'est-ce pas?

**M. Hardison:** Oui, à moins qu'ils ne puissent prouver au grossiste que ces marchandises sont destinées à une installation qui bénéficie d'une exonération.

**M. Cassidy:** Qu'advient-il de la règle 25/7 et de toute cette affaire? Le roulement de vos membres est assez important. Chaque compagnie a un roulement relativement élevé et la règle des 250,000\$ pour les petites entreprises ne les aide pas beaucoup, n'est-ce pas?

**M. Hardison:** Je ne suis pas très sûr de ce dont vous voulez parler en disant roulement.

**M. Cassidy:** Je parle des ventes moyennes. Quel est le chiffre de ventes annuel moyen de vos membres?

**M. Hardison:** Le chiffre de ventes annuel de deux milliards de dollars est réparti sur 38 membres. Certains de ces membres—ceux-ci ne sont déclarés nulle part—font moins de 3 millions par an, mais la moyenne actuelle dans notre industrie se situe probablement à 30 millions de dollars.

**Le président:** Ce dont vous parlez se rapporte au calcul de la taxe.

**M. Cassidy:** Vous parlez de cela au sujet des licences «W», mais vous n'en parlez pas au sujet de la nouvelles formule selon laquelle la taxe devrait être calculée.

**Le président:** Oui, ils en parlent. C'est à la dernière page de leur mémoire.

[Texte]

**Mr. Cassidy:** You comment, but with a little less anguish and perhaps a little less length.

**Mr. Hardison:** It is a little less anguish simply because we are here to represent the wholesaling industry, not manufacturers of plumbing products and electrical products. We feel that the manufacturing section will be better served by other groups such as CMA and the Canadian Chamber of Commerce. Wholesaling unfortunately does not have any champions in court, unfortunately is misunderstood generally by governments and the public and is perceived as middlemen who are taking a slice out of a sale without warrant to that slice. They are not perceived to be a group of entrepreneurs who are adding value to a product, although they do.

**Mr. Wild:** The geography of Canada has a great deal to do with the fact that there are wholesalers in this country. Most products are manufactured in central Canada and any customer who attempts to buy almost anywhere outside the Montreal-Toronto-Ottawa triangle has a difficult time if he wants to deal directly. It is how the wholesale business came into being. The wholesaler buys a range of goods, stocks them and when the customer requires them, he has them there.

**Mr. Cassidy:** Your value added is that if I am in Yellowknife and I need to get equipment for five bathrooms in a small subdivision, they are there and I can pick them up on one day's notice, etc. Is that correct?

**Mr. Wild:** Yes, and not pay for them for about 90 days.

**Mr. Hardison:** It is also at a known cost.

**Mr. Cassidy:** If you retain the "W" licences, the method of calculating the tax for manufacturers is somewhat more complex. I think you comment that there will be variance in the effective tax. You cannot just take a selling price, apply a figure against it and come up with tax. Does that not effectively make it impossible for your wholesalers to calculate the tax or are you going to have to just receive the goods and have a tax calculated on that by the manufacturer and if you sell to a taxable customer you will then simply charge the customer and remit to Revenue the amount of tax that you have been told by the manufacturer you should charge on that particular item?

• 2030

**Mr. Hardison:** I have talked to my wholesalers and I have talked to my manufacturers about this situation. Essentially, we have a similar situation at this point in time in the plumbing industry. A brief answer to your question is yes, that is what would happen. However, if you combine the "W" licence situation with this new M

[Traduction]

**M. Cassidy:** Vous en parlez, mais avec un peu moins d'intensité, et, peut-être, de façon moins détaillée.

**M. Hardison:** Nous y avons mis un peu moins d'intensité tout simplement parce que nous sommes ici pour représenter l'industrie grossiste et non pas les fabricants de matériel de plomberie et d'électricité. À notre avis, le secteur de la fabrication sera mieux représenté par d'autres groupes comme l'AMC et la Chambre de commerce du Canada. Malheureusement, le secteur de la vente en gros n'est pas représenté de façon éclatante, il est en général mal compris par les gouvernements et le public et est perçu comme un intermédiaire qui se taille, de façon injustifiée, une part du gâteau. Il n'est pas perçu comme un groupe de gens d'affaires qui apportent une valeur ajoutée à un produit, bien qu'en réalité ils le fassent.

**M. Wild:** La géographie du Canada influe fortement sur la réalité de l'existence de grossistes. La plupart des produits sont fabriqués au centre du Canada et le client qui tente d'acheter quelque chose n'importe où en dehors du triangle Montréal-Toronto-Ottawa aurait beaucoup de difficulté s'il souhaite traiter directement à la source. Voilà pourquoi le secteur de la vente en gros s'est développé. Le grossiste achète une gamme de produits, les entrepose et les a à la disposition du client lorsque celui-ci en a besoin.

**M. Cassidy:** Ce que vous appelez votre valeur ajoutée correspond donc au fait que si je suis à Yellowknife et que j'aie besoin d'équiper cinq salles de bains dans une petite subdivision, le grossiste est là et je peux me procurer ma marchandise à un jour de préavis, et ainsi de suite. Est-ce exact?

**M. Wild:** Oui, et ne pas payer ces marchandises avant 90 jours environ.

**M. Hardison:** Elle est également à un prix connu.

**M. Cassidy:** Si vous conservez les licences «W», la méthode de calcul de la taxe est un peu plus difficile pour le grossiste. Vous parlez, je crois d'écarts éventuels de la taxe effectivement payée. Vous ne pouvez pas tout simplement prendre le prix de vente, y appliquer un pourcentage et obtenir la valeur de la taxe. Cela ne rend-il pas impossible, en fait, pour vos grossistes de calculer la taxe? Ou bien alors allez-vous tout simplement vous contenter de faire calculer par le fabricant la taxe sur les marchandises que vous recevez, puis, si vous vendez cette marchandise à un client qui doit payer la taxe, vous lui ferez payer tout simplement, et remettrez à Revenu Canada, le montant de taxe que le fabricant vous a dit devoir percevoir pour cet article en particulier?

**M. Hardison:** J'ai parlé de la situation à mes grossistes et à mes fabricants. Essentiellement, pour le moment, on constate la même, la situation dans le secteur de la plomberie. Pour répondre brièvement à votre question, oui, cela pourrait se produire. Cependant, si l'on allie la mesure concernant les frais de C et D à la licence de

*[Text]*

and D situation, we underline that it really is going to be a nightmare. We are going to be having an extremely difficult time, and I certainly do not envy any tax auditor who is going to arrive, as they do every year, at the door of the wholesaler and the door of the manufacturer, because it is going to be an extremely difficult situation for anybody to understand.

**The Chairman:** I will bring you up to date. These fellows do not pay tax to the manufacturer; they determine what the manufacturer's tax should be on the invoice they buy the goods for, and that is the tax they charge, presumably, their customer—though sometimes they make a profit on the tax, of course.

**Mr. Hardison:** I do not think that is a common practice. Mr. Blenkarn, you have dealt with contractors and you know—

**The Chairman:** I have dealt with plumbing supplies, too.

**Mr. Hardison:** —that you are lucky if you get out with your skeleton, let alone your pound of flesh. There is not a lot—

**The Chairman:** Occasionally you fellows have been known not to do this. You have been known to sell \$100 of goods and then add 12% to it and say that is the federal tax, even though you bought the goods for \$50 and only paid 12% on \$50.

**Mr. Hardison:** Again, it is possible. I—

**Mr. Cassidy:** Let me get it clear, though. If you buy \$100 of goods and pay \$12 of tax on that, or thereabouts, but then the market for chartreuse bathtubs just collapses on you and you have to mark those bathtubs down to \$75 to get them out of your premises, then you have to eat up not just the mark-down but also the manufacturers' sales tax that you have paid on the—

**The Chairman:** They do not pay the manufacturers' sales tax.

**Mr. Wild:** Some do, sir.

**Mr. Hardison:** Yes. The unlicensed wholesalers do.

**The Chairman:** The unlicensed fellows are not complaining, though. Your unlicensed members are as happy as hell, I presume, with this deal.

**Mr. Wild:** Not so.

**The Chairman:** I assumed that they would be happy to see that everybody would have a level playing field.

**Mr. Wild:** That would be true if the playing field were truly level. Many of our members, when they first heard about it, started cheering; but then they looked at the reality, and the reality is that it is going to have a very negative effect on their cashflow. It is going to have that negative effect because of all the extra refunds the

*[Translation]*

grossiste, nous disons que la situation deviendra vraiment cauchemardesque. Nous aurons énormément de difficultés, et je n'envie certainement pas le vérificateur du fisc qui devra, comme il le fait chaque année, venir frapper à la porte du grossiste et à celle du fabricant, car la situation sera extrêmement difficile à comprendre pour tout le monde.

**Le président:** Permettez-moi de vous mettre à jour. Ces personnes ne paient pas de taxe au fabricant; elles déterminent à combien devrait s'élever la taxe sur les ventes du fabricant sur la facture des marchandises qu'ils ont achetées, et c'est la taxe qu'ils font payer, que je présume, à leur client—bien qu'il leur arrive parfois de faire un profit sur la taxe, évidemment.

**M. Hardison:** Je ne pense pas qu'il s'agisse d'une pratique courante. Monsieur Blenkarn, vous avez traité avec des entrepreneurs et vous savez. . .

**Le président:** J'ai également fait affaire avec des fournisseurs de matériel de plomberie.

**M. Hardison:** . . . que l'on a de la chance si l'on s'en tire avec le minimum. Il n'y a pas beaucoup. . .

**Le président:** À l'occasion, on sait que vous faites ce genre de choses. On sait que vous vendez pour 100\$ de marchandises et que vous y ajoutez 12 p. 100 de taxe de vente fédérale, bien que vous ayez acheté les marchandises pour 50\$ et que vous n'ayez payé 12 p. 100 que sur les 50\$.

**M. Hardison:** Encore une fois, c'est possible. Je. . .

**M. Cassidy:** Permettez-moi de préciser une chose. Si vous achetez pour 100\$ de marchandises et que vous payiez environ 12\$ de taxe sur ce montant, mais que le marché des baignoires chartreuse s'effondre et que vous deviez en baisser le prix à 75\$ pour les écouler, alors non seulement vous devez absorber cette réduction du prix de vente mais également la taxe de vente du fabricant que vous avez payée sur. . .

**Le président:** Ils ne paient pas la taxe de vente du fabricant.

**M. Wild:** Certains la paient, monsieur.

**M. Hardison:** Oui. Les grossistes qui ne détiennent pas une licence la paient.

**Le président:** Ces personnes ne se plaignent pas, cependant. Vos membres qui ne détiennent pas de licence sont très satisfaits, je présume, de cette affaire.

**M. Wild:** Pas tellement.

**Le président:** Je supposais qu'ils seraient heureux de voir que les règles du jeu seraient les mêmes pour tous.

**M. Wild:** Cela serait vrai si les règles du jeu étaient réellement les mêmes pour tous. Un grand nombre de nos membres, lorsqu'ils ont appris la nouvelle, ont commencé par se réjouir; mais ils ont ensuite examiné les faits, et dans les faits cette mesure aura des conséquences très négatives sur leur trésorerie. Elle aura ces conséquences

[Texte]

government has to make. It is going to slow down their recovery of tax paid. So they are looking—

**Mr. Dorin:** Not necessarily.

**Mr. Wild:** Yes, I think so.

**Mr. Dorin:** You are just saying that because of the volume of work of the government.

**The Chairman:** What would happen if we just did it the nice, easy way and we just moved the plumbing and electrical wholesale business to the wholesale level and let you take your best shot? You can either pay the tax when you buy the goods from the manufacturer or buy them exempt from tax and charge the full tax and remit on your sale price.

**Mr. Robert F. Shapiro (Chairman, Canadian Electrical Distributors Association):** That exists now. You have a choice between either remitting on the cost-paid portion. . . It is a petition of the user and then a decision of the tax department which of the methods they allow you to remit; but we, as an exempt wholesaler, remit on a formula basis on selling price.

**The Chairman:** On a formula basis. I do not mean a formula. My formula is that you charge the tax at the wholesale price—the same as we do with cosmetics, for example.

**Mr. Shapiro:** But that is a formula too.

**Mr. Wild:** We were part of the group that four or five years ago was very active in fighting against the move of the tax to the wholesale level, and we still feel that it would be a mistake.

• 2035

**The Chairman:** But in your industry it would be easy to do, though, would it not? You already admitted to me that most of the business went through the wholesale.

**Mr. Wild:** That is right.

**The Chairman:** So in effect, it is an ideal business to move to the wholesale level. It is already at the wholesale level. The normal terms of trade is manufacturer to wholesaler to retailer. It is easy to move your business to the wholesale level because it really does not create any distortions. There are not very many retailers buying directly from manufacturers.

**Mr. Hardison:** I am not sure that is a true statement, Mr. Blenkarn, simply because there are a lot of retailers who purchase large quantities of plumbing products directly from manufacturers, not necessarily through wholesalers.

**Mr. Wild:** Canadian Tire, Beaver Lumber—those kinds of people.

[Traduction]

négatives en raison de tous les remboursements supplémentaires que le gouvernement doit effectuer. Elle va ralentir leur recouvrement de la taxe payée. Ils doivent donc. . .

**M. Dorin:** Pas nécessairement.

**M. Wild:** Si, je pense.

**M. Dorin:** Vous dites ça tout simplement en raison du volume de travail du gouvernement.

**Le président:** Qu'arriverait-il si nous choisissons tout simplement la solution facile et déplaçons la taxe que paient les distributeurs d'équipement électrique et de plomberie au niveau du gros, en vous laissant le choix de la récupérer comme vous le voulez? Vous pouvez soit payer la taxe lorsque vous achetez des marchandises du fabricant ou acheter les marchandises exonérées de taxe, et calculer la taxe sur le prix de vente final.

**M. Robert F. Shapiro (président, Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique):** C'est ce qui se fait actuellement. On peut soit calculer la taxe sur le prix payé. . . L'utilisateur en fait la demande au ministère du Revenu qui décide selon quelle formule vous pouvez calculer la taxe; mais nous, en tant que grossistes détenteurs d'une licence, calculons la taxe exigée sur le prix de vente selon une formule.

**Le président:** Selon une formule. Je ne veux pas dire une formule. Ma formule, c'est que vous calculez la taxe sur le prix de gros, de la même façon que nous le faisons dans le cas des cosmétiques, par exemple.

**M. Shapiro:** Mais il s'agit également d'une formule.

**M. Wild:** Il y a quatre ou cinq ans, nous faisons partie d'un groupe qui luttait très activement contre le déplacement de la taxe au niveau du gros, et nous estimons toujours que cela serait une erreur.

**Le président:** Mais dans votre secteur, cela serait facile à faire, n'est-ce pas? Vous avez déjà admis que la plupart de vos ventes se faisaient au niveau du gros.

**M. Wild:** C'est exact.

**Le président:** Donc effectivement, il serait idéal de déplacer la taxe au niveau du gros. Elle est déjà au niveau du gros. La chaîne habituelle va du fabricant au grossiste puis au détaillant. Dans votre secteur, il est facile de déplacer la taxe au niveau du gros parce que cela ne crée pas vraiment de distorsion. Il n'y a pas un très grand nombre de détaillants qui achètent directement des fabricants.

**M. Hardison:** Je ne suis pas certain que cela soit vrai, monsieur Blenkarn, parce qu'il y a de nombreux détaillants qui achètent de grandes quantités de produits de plomberie directement des fabricants, pas nécessairement par l'intermédiaire de grossistes.

**M. Wild:** Canadian Tire, Beaver Lumber—ce genre de détaillants.

[Text]

**Mr. Cassidy:** So what proportion of final demand for electrical or plumbing products is handled through your memberships and what proportion is handled through these building supply stores that do provide a certain proportion of the trade with their supplies and also provide all of the consumer demand and do-it-yourself demands?

**Mr. Hardison:** Mr. Cassidy, when you talk about a large building supply store like a Beaver Lumber, probably 50% of the plumbing and electrical products they sell might be bought directly from a manufacturer and 50% bought through a wholesaler. It is certainly easier for a Beaver Lumber store in Vancouver to buy from a local distributor stocking the product than to try to purchase it directly from a manufacturer in eastern Canada.

I think your question is, how much of the plumbing products are sold through retailers and how much of the electrical products are sold through retailers, by-passing the wholesalers?

**Mr. Cassidy:** Yes.

**Mr. Hardison:** It varies from product to product. On some products, for instance, copper water tube, I would estimate that 90% of the copper water tube sold in Canada is purchased, it does not matter who you are, through a plumbing wholesaler. It is not purchased directly by a retailer, Sears, Canadian Tire or what have you, from the manufacturer.

On another product, like toilet seats, 50% are sold directly to retailers such as Sears, Canadian Tire and so on, and 50% are sold through plumbing wholesalers. There is no easy answer to your question. It varies. A typical plumbing wholesaler will stock between 15,000 and 20,000 products of which probably fewer than 500 are sold through a retailer.

**Mr. Wild:** The retail portion really goes more to the do-it-yourselfers than to contractors. If you, heaven forbid, have to change a toilet seat, chances are that you are going to buy one at Canadian Tire; you are not going to call a plumber to change it. But if you want to change the whole toilet, chances are that you are going to have the plumber come and do it for you.

**Mr. Cassidy:** Yes. I have other questions, but. . .

**Mr. Warner:** You have mentioned in your brief the threshold of 45% of tax-out sales, and Mr. Wild, you said in your industry the average was around the 30% to 35% level.

**Mr. Wild:** That is correct.

**Mr. Warner:** Is that about the same in the plumbing and heating area, Mr. Hardison?

**Mr. Hardison:** Mr. Warner, it will, again, vary from year to year. It will vary from wholesaler to wholesaler in any given year but I would estimate that for the average

[Translation]

**M. Cassidy:** Quel pourcentage du marché d'équipement électrique ou de plomberie appartient à vos membres et quel pourcentage appartient aux magasins de matériaux de construction qui approvisionnent une certaine partie des entrepreneurs ainsi que la totalité des consommateurs?

**M. Hardison:** Monsieur Cassidy, lorsque l'on parle d'un grand magasin de matériaux de construction comme Beaver Lumber, 50 p. 100 de l'équipement électrique et de plomberie qu'il vend provient sans doute directement d'un fabricant et 50 p. 100 d'un grossiste. Il est certainement plus facile pour un magasin Beaver Lumber de Vancouver d'acheter d'un distributeur local qui garde les produits en stock plutôt que de les acheter directement d'un fabricant de l'Est du Canada.

Vous me demandez donc, je crois, quel pourcentage des produits de plomberie et d'équipement électrique sont vendus par des détaillants sans passer par les grossistes?

**M. Cassidy:** Oui.

**M. Hardison:** Cela varie d'un produit à l'autre. Sur certains produits, je dirais par exemple que 90 p. 100 des canalisations d'eau en cuivre vendues au Canada sont achetées chez un grossiste en plomberie, peu importe qui vous êtes. Les détaillants, Sears, Canadian Tire ou autres, n'achètent pas ces produits directement d'un fabricant.

Pour ce qui est de certains autres comme les sièges de toilette, 50 p. 100 de ces produits sont vendus directement à des détaillants comme Sears, Canadian Tire, etc., et 50 p. 100 sont vendus à des grossistes en plomberie. Il n'y a pas de réponse facile à votre question. Cela varie. Un grossiste typique en équipement de plomberie gardera en stock entre 15,000 et 20,000 articles dont sans doute moins de 500 seront vendus par un détaillant.

**M. Wild:** En réalité, les ventes au détail se font plutôt aux particuliers qui ont un petit travail de réparation plutôt qu'aux entrepreneurs. S'il vous faut changer un siège de toilette, il y a de bonnes chances que vous alliez l'acheter chez Canadian Tire; vous n'allez pas appeler un plombier pour le faire. S'il vous faut changer la cuvette, il est fort probable que vous ferez faire le travail par un plombier.

**M. Cassidy:** Oui. J'ai d'autres questions, mais. . .

**M. Warner:** Dans votre mémoire, vous avez parlé du seuil de 45 p. 100 des ventes hors taxe, et, monsieur Wild, vous avez dit que dans votre secteur, la moyenne se situait entre 30 et 35 p. 100.

**M. Wild:** C'est exact.

**M. Warner:** Est-ce à peu près la même chose dans le secteur de la plomberie et du chauffage, monsieur Hardison?

**M. Hardison:** Monsieur Warner, encore une fois, cela varie d'une année à l'autre. Cela varie d'un grossiste à l'autre au cours d'une année donnée, mais je dirais qu'en

**[Texte]**

plumbing wholesaler, over a two- or three-year period, fully one-third of his sales will be made to tax-exempt customers, or two-thirds will be made to customers who pay federal sales tax, and that federal sales tax is sent to Ottawa by the wholesaler.

**Mr. Warner:** You are suggesting that the government should look at another formula and you are suggesting an either/or formula. I am wondering if you can indicate some of the figures that you might suggest you would like to see in that formula.

**Mr. Hardison:** Again, in our comments to the Hon. Michael Wilson, we have indicated that we would have to look at an either/or/both. For instance, in our suggestion it was \$1 million a year in sales, tax exempt, or a percentage set-up. Again, I would estimate that the percentage should be something in the range of 30%. That would do two things.

• 2040

I think there are two areas we have to be concerned about. First is defining what a wholesaler is, so it is truly wholesalers holding "W" licences. Second is looking at wholesalers and looking at their sales on average; and I would estimate that probably 30% annual sales of tax-exempt goods would allow the system to work well without the government adding a lot—and I do underline the words "a lot"; I am talking about several hundred, if not into the thousands, of additional civil servants to handle the paper flow. Again, we are talking about roughly \$1 billion—

**The Chairman:** How many?

**Mr. Hardison:** I would estimate several hundred, if not into the thousands. For there to be 2,000 additional civil servants would not—

**The Chairman:** For your paper load.

**Mr. Hardison:** For the paper load of all the exempt—

**Mr. Wild:** All the disenfranchised wholesalers.

**Mr. Hardison:** Yes, not only our industry.

**The Chairman:** We are going to create 2,000 jobs in that way, are we?

**Mr. Wild:** Yes, but you are going to blow the hell out of your budget.

**Mr. Hardison:** Short term, Mr. Blenkarn.

**Mr. Wild:** If I may add one other point, Mr. Warner, to your question, I think a large part of the problem exists

**[Traduction]**

moyenne, pour le grossiste moyen d'équipement de plomberie, au cours d'une période de deux ou trois ans, un tiers de ces ventes vont à des clients qui ne paient pas de taxe, ou deux tiers vont à des clients qui paient la taxe de vente fédérale, et cette taxe de vente fédérale est envoyée à Ottawa par le grossiste.

**M. Warner:** Vous proposez que le gouvernement examine une autre formule et la formule que vous proposez est celle de l'alternative. Pouvez-vous nous donner une idée des chiffres que vous aimeriez voir dans cette formule?

**M. Hardison:** Encore une fois, dans nos commentaires à M. Michael Wilson, nous avons dit qu'il nous faudrait examiner une formule d'alternative. Par exemple, dans notre proposition il était question d'un million de dollars de vente par année, hors taxe, ou d'un pourcentage. Encore une fois, je dirais que le pourcentage devrait se situer autour de 30 p. 100. Cela permettrait deux choses.

Je crois qu'il y a deux choses dont nous devrions nous préoccuper. Tout d'abord il faudrait définir le grossiste de telle façon que ce soit véritablement des grossistes qui détiennent les licences. Cela veut dire, deuxièmement, que nous regardions d'un petit peu plus près ce que peuvent être en moyenne leurs ventes. À partir de là je pense que l'on pourrait exiger qu'en moyenne 30 p. 100 de leurs ventes annuelles soit exonéré d'impôt, ce qui devrait permettre au dispositif de bien fonctionner sans devenir un véritable fardeau administratif pour l'État, je dis bien un véritable fardeau. Cela représenterait des centaines, sinon des milliers de fonctionnaires supplémentaires, nécessaires dans les bureaux du fisc. N'oublions pas qu'il s'agit ici d'environ 1 milliard de dollars. . .

**Le président:** Combien?

**M. Hardison:** Je pense qu'il faudrait plusieurs centaines, sinon plusieurs milliers, de fonctionnaires supplémentaires. 2,000 employés supplémentaires dans la Fonction publique ne. . .

**Le président:** Pour toute la paperasserie supplémentaire.

**M. Hardison:** Oui, pour les exonérations. . .

**M. Wild:** Vous parlez de tous les grossistes qui perdraient leur licence.

**M. Hardison:** Oui, et cela ne concerne pas simplement notre secteur.

**Le président:** C'est-à-dire que nous allons créer 2,000 emplois supplémentaires, de cette façon-là?

**M. Wild:** Oui, et en même temps vous allez terriblement crever votre budget.

**M. Hardison:** À court terme, monsieur Blenkarn.

**M. Wild:** J'aimerais ajouter encore quelque chose, monsieur Warner, en réponse à votre question. Je pense

[Text]

with the people who currently hold "W" licences but who have no damn right to them.

**Mr. Warner:** Not in your membership.

**Mr. Wild:** Not in my membership, no, of course not.

**Mr. Hardison:** Mr. Warner, if they were in our membership and they could not meet the new requirements, then they would lose their licences. But it is our belief that building product wholesalers are not the people who are abusing this system. It is these wholesalers who are essentially collecting tax for the government at a very low cost to the government.

**Mr. Warner:** The figures you have plugged into your either/or formula I would assume would allow all your members to be pleased with the decision. They will be able to comply with this.

**Mr. Wild:** All those currently holding licences; I would think the majority of them.

**Mr. Warner:** If the same formula, and I suppose the same definition of who is a wholesaler, were to be applied across the board, then you are saying, Mr. Wild, we would be catching some people who should not hold a "W" licence at the present time.

**Mr. Hardison:** Who no longer qualify.

**Mr. Wild:** If it were done in conjunction with a realistic definition of what a wholesaler is.

I think, sir, you have to go back to the fact that some of these licences go back many, many years. People who originally had a reason for having a "W" licence changed their business. You know how businesses buy other businesses and they change. Such a thing happened to many of those people. But they have hung onto the licences because, frankly, there was a hell of a good business advantage to buy their product tax-out. I suspect, and in some private conversations one or two senior civil servants have said this to me, there are a lot of companies out there such that if they had a good definition of what a wholesaler is, it would eliminate a lot of people who currently have "W" licences.

**The Chairman:** If the status were put at 25% exempt sales on a 12-month test—

**Mr. Wild:** We would cheer.

**The Chairman:** You would cheer?

**Mr. Wild:** Yes, sir. We would find that acceptable.

**The Chairman:** And would you say the bulk of your people would then qualify?

[Translation]

que le problème existe en grande partie du fait qu'il y a encore à l'heure actuelle beaucoup de gens en possession d'une licence de grossiste qui normalement ne devraient pas y avoir droit.

**M. Warner:** Mais pas parmi vos membres.

**M. Wild:** Évidemment.

**M. Hardison:** À supposer que certains de ces grossistes, monsieur Warner, qui font partie de notre association, ne puissent satisfaire aux nouvelles conditions, ils perdraient purement et simplement leur licence. Cela dit, nous sommes fermement convaincus que ce ne sont pas les grossistes d'articles utilisés dans le bâtiment qui abusent du système. Ils font au contraire office de percepteurs de l'État, et cela à un coût très bas pour l'administration.

**M. Warner:** J'imagine que vous utilisez pour la formule que vous proposez, des chiffres qui conviennent aux membres de votre profession. Cela leur permettrait de conserver une licence.

**M. Wild:** Certainement pour ceux qui en détiennent déjà une; je crois que la majorité d'entre eux la conserveraient.

**M. Warner:** Et si nous appliquions cette même formule, et donc la même définition du terme de grossiste, à tout le monde, vous dites, monsieur Wild, que beaucoup de gens qui ont encore une licence de grossiste n'y auraient pas droit.

**M. Hardison:** Je pense à ceux qui déjà ne devraient plus y avoir droit.

**M. Wild:** Et à condition que la définition du terme de grossiste soit réaliste.

Il faut bien tenir compte du fait que certaines de ces licences ont été délivrées il y a bien longtemps. Et cela à des gens qui à l'origine, avaient de bonnes raisons de détenir ce genre de licences, mais dont l'entreprise a depuis évolué. Vous savez comment les hommes d'affaires rachètent des entreprises et comment leur activité évolue de ce fait. C'est ce qui s'est passé dans beaucoup de cas. Mais ils ont conservé ces licences parce que, évidemment, il était très avantageux, commercialement, de pouvoir acheter des produits sans payer la taxe. C'est d'ailleurs ce que m'ont confirmé au cours de conversations privées des fonctionnaires de rang élevé, il y a beaucoup d'entrepreneurs sur le marché qui perdraient la licence de grossiste qu'ils détiennent à l'heure actuelle si l'on s'entendait sur une bonne définition de ce terme.

**Le président:** Et si l'on fixait le pourcentage des ventes exonérées à 25 p. 100, sur un cycle de 12 mois. . .

**M. Wild:** Nous serions absolument d'accord.

**Le président:** Vraiment?

**M. Wild:** Oui. Cela nous paraîtrait tout à fait acceptable.

**Le président:** Et pensez-vous alors que la plupart de vos adhérents y auraient droit?

[Texte]

**Mr. Wild:** I would say not only those who currently have licences, but I suspect almost all those who currently do not have licences would very quickly get them, on that basis.

**Mr. Cassidy:** If you did that, what is the "or"? What is the minimum dollar figure you propose in that particular case?

**Mr. Wild:** I would think something about \$1 million of tax-exempt sales.

**Mr. Cassidy:** So that means a company that has \$30 million in sales but has only 7% or 8% of those sales to tax-exempt purchasers would qualify for the "W" status, which among other things has a very material effect on the cashflow of everything they handle.

**Mr. Wild:** That is correct.

**Mr. Cassidy:** That sounds a bit extreme to me.

**Mr. Hardison:** There is a reason for the \$1 million, Mr. Cassidy. In the Canadian Electrical Distributors Association there are a number of small wholesalers—small wholesalers in comparison with the plumbing wholesalers. Our wholesalers tend to be much larger than many of the electrical wholesalers.

**Mr. Wild:** About 30% of my members have sales under \$10 million. So in our particular industry we have some very, very large companies, those doing more than \$100 million a year. We have a number of companies in the \$30 million to \$100 million category, a smaller number who are in the \$10 million to \$30 million category, and then a large number who are under \$10 million.

• 2045

**Mr. Cassidy:** Let me deal with the problem this way. You say that if the "W" licences disappeared, there would then be an increased demand for a need for refunds in your particular businesses and the time taken would be extended and you would have cashflow problems for two reasons.

First, because you would have to pay tax up front on your normal purchases which would be carried forward to non-exempt purchasers from your wholesale stocks. And secondly, where you sold on to an exempt purchaser, you would have to wait some further time in order to recover the tax you had previously paid.

**Mr. Wild:** That is correct.

**Mr. Cassidy:** I wonder whether part of the problem does not relate to a failure in government. For example, given the size of your turnover, there is no particular reason why, on a monthly basis, there cannot be a settling of accounts with Revenue Canada and then the paper can be matched so that two or three months later the

[Traduction]

**M. Wild:** Oui, ceux qui ont déjà à l'heure actuelle une licence de grossiste, mais également, je pense, la plupart de ceux qui n'en ont pas encore. Je pense qu'ils l'obtiendraient très rapidement.

**M. Cassidy:** Quel serait alors le seuil du chiffre d'affaires correspondant aux ventes exonérées?

**M. Wild:** Des ventes de produits exonérés pour une valeur de 1 million de dollars environ, à mon avis.

**M. Cassidy:** Cela veut dire qu'une entreprise qui fait un chiffre d'affaires de 30 millions de dollars, dont 7 ou 8 p. 100 seulement à des acheteurs exonérés, aurait droit à ce label de grossiste, ce qui, sur le plan de la trésorerie et des liquidités, a des conséquences non négligeables.

**M. Wild:** Effectivement.

**M. Cassidy:** Cela me paraîtrait être une mesure un peu extrême.

**M. Hardison:** Il y a une raison à ce million de dollars, monsieur Cassidy. L'Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique compte un certain nombre de petits grossistes, petits en comparaison par exemple des grossistes de la plomberie. Nos entreprises de gros ont tendance à être plus importantes que celles du secteur de l'équipement électrique.

**M. Wild:** Les ventes de près de 30 p. 100 de nos membres n'atteignent pas les 10 millions de dollars. Dans notre secteur nous avons quelques très grandes entreprises, vraiment importantes, qui font plus de 100 millions de dollars par an. Nous avons ensuite un certain nombre d'entreprises qui sont dans la fourchette des 30 à 100 millions de dollars, et un plus petit nombre dans la catégorie des 10 à 30 millions de dollars, et il y en a ensuite un nombre assez important au-dessous des 10 millions de dollars.

**M. Cassidy:** Voici comme je vois les choses. D'après vous, si l'on supprime les licences de grossiste, cela entraînerait un accroissement de la demande de remboursement dans votre secteur et les délais s'allongeant, vous auriez ensuite des problèmes de trésorerie pour deux raisons.

Tout d'abord vous seriez obligés de payer la taxe sur tous vos achats normaux, vos clients non exonérés étant ensuite obligés, eux aussi, de payer cette taxe. Et deuxièmement, lorsque vous vendriez à un acheteur exonéré, vous seriez obligés d'attendre plus longtemps pour récupérer cette taxe que vous auriez déjà payée.

**M. Wild:** Effectivement.

**M. Cassidy:** Je me demande si tout cela n'est pas de la faute du gouvernement. Étant donné le type de rotation de stocks qui est le vôtre, il n'y aurait aucune raison de ne pas conclure avec Revenu Canada un arrangement comptable mensuel qui permet ensuite, deux ou trois mois plus tard, de procéder aux ajustements nécessaires,

[Text]

necessary adjustments can be made, because you will be 2% or 3% under what you should have received in refunds.

That can be sorted out on a subsequent basis, provided you get 90% of what is due to you on a 30-day basis. Well, you are really in pretty good shape. It does not cause a great deal of problems in term of cashflow. It is an administrative rather than a legislative solution. Is it one that could be explored?

**Mr. Wild:** We feel there are a number of possible solutions, sir, that could be explored. That is why in our brief we have suggested that possibly the best way of resolving the problem, both in the government's interest and in the wholesalers' interest, would be for some senior people from Mr. Wilson's department and some key people from the wholesale industry to sit down and look at the problem, taking into account each other's concerns.

**Mr. Cassidy:** Have they agreed to do that in Finance?

**Mr. Wild:** We have suggested it in a letter. They have not so far stated they would do it. Both Mr. Hardison and I suggested it in a letter to Mr. Wilson several weeks ago.

**Mr. Cassidy:** Let me come back to the other question, which is of the threshold. You are suggesting a threshold of 25% or possibly of 30%, but a very low dollar figure. It is my sense that the low dollar figure does not wash and a higher dollar figure of \$5 million or maybe \$10 million might make some more sense so that either a member of yours had a substantial tax-exempt trade or they had a substantial trade in dollar figures on a tax-exempt basis.

But I am still uneasy about it because it is between a company that qualifies and a company that does not. Let us assume you keep your stocks for an average of maybe 80 or 90 days, between when you acquire them—what is it, about three months?

**Mr. Wild:** We do 4.6 turns per year.

**Mr. Cassidy:** You say 4.6 turns; that is two and a half months.

**The Chairman:** You get 4.6 a year in the electrical business?

**Mr. Wild:** On average, yes, sir.

**Mr. Hardison:** It is slightly less than that in the plumbing.

**The Chairman:** I am surprised you get that good a turn.

**Mr. Hardison:** We are very good entrepreneurs, Mr. Chairman.

**Mr. Cassidy:** Let us say a 75-day turn, then.

**Mr. Wild:** Yes, 75 to 90 days would be on average.

**Mr. Cassidy:** Okay. The reason I raise this is a company that gets the "W" status... is your tax liability incurred at the time of the sale or at the time you collect, 60 days later?

[Translation]

pour les 2 ou 3 p. 100 qui vous seraient encore dus et qui ne vous auraient pas été remboursés.

Cela pourrait attendre un peu plus longtemps; et à condition que vous ayez touché 90 p. 100 de votre remboursement mensuel, tout irait bien. Vous n'auriez plus de problème de trésorerie. Il faut donc penser ici à une solution administrative, plutôt que législative. Est-ce que cela vous semble intéressant?

**M. Wild:** Il y aurait plusieurs solutions auxquelles on pourrait réfléchir, monsieur Cassidy. Voilà pourquoi dans notre mémoire nous avons proposé, à la fois dans l'intérêt de l'État et dans celui des grossistes, que certains hauts fonctionnaires du ministère de M. Wilson rencontrent certains représentants et porte-parole des grossistes, et s'entendent sur une de ces solutions.

**M. Cassidy:** Le ministère des Finances y était-il prêt?

**M. Wild:** C'est ce que nous lui avons proposé dans une lettre. Jusqu'ici nous n'avons pas obtenu de réponse. Nous l'avions proposé dans une lettre adressée par M. Hardison et moi-même à M. Wilson, il y a quelques semaines.

**M. Cassidy:** Revenons-en à cette question du seuil de définition du grossiste. Vous dites qu'un seuil de 25 p. 100, ou même 30 p. 100, est acceptable, mais le chiffre de vente brut que vous proposez est assez bas. Je pense que 5 ou peut-être même 10 millions de dollars serait préférable, si bien qu'il faudrait effectivement prouver qu'une partie importante des ventes est exonérée, ou que l'on réalise un chiffre d'affaires non négligeable en ventes exonérées.

Mais j'ai encore du mal à savoir comment il faudrait véritablement départager la société qui a droit à une licence et celle qui n'y a pas droit. Supposons que vous conserviez vos stocks en moyenne 80 à 90 jours, entre le moment où vous les réceptionnez... Combien, trois mois?

**M. Wild:** Nous avons 4.6 rotations par an.

**M. Cassidy:** Quatre point six, cela fait deux mois et demi.

**Le président:** Vous avez une rotation aussi rapide que cela dans le secteur électrique?

**M. Wild:** En moyenne, oui.

**M. Hardison:** C'est un petit peu moins que dans la plomberie.

**Le président:** J'en suis surpris.

**M. Hardison:** Nous sommes des hommes d'affaires fort avisés, monsieur le président.

**M. Cassidy:** Disons donc alors un cycle de 75 jours.

**M. Wild:** Oui, 75 à 90 en moyenne.

**M. Cassidy:** Très bien. Parlons donc d'une entreprise qui aurait le droit à cette licence de grossiste... Est-ce que la taxe est due au moment de la vente, ou lorsque vous vous faites payer, 60 jours plus tard?

[Texte]

**Mr. Dorin:** At time of sale.

**The Chairman:** They are getting 90 days free credit on their stock.

**Mr. Cassidy:** You are basically getting an extra 75 days of credit on the value of the tax. Is this not correct?

**Mr. Wild:** No. We do a monthly days outstanding, sir, and the average collecting period in the electrical industry—and I cannot speak for plumbing—is 68 days.

**The Chairman:** I know, but in comparison to any other wholesale house that was selling something that was not with a "W" licence, they would have the same credit problems you have. You are getting 75 or 90 days free use of the tax money.

• 2050

**Mr. Cassidy:** I am saying if you have two firms, one with the "W" status and one without, and you each order \$1 million worth of supplies from manufacturers on May 1, the firm without the "W" status accrues the tax liability as of May 1, and the firm that has the "W" status—and takes 90 days on average to clear that merchandise—accrues the tax liability three months later, which would be the beginning of August. There is a very substantial difference between those two, and I am not sure how level that playing field is.

**Mr. Hardison:** We are not denying there is some unevenness in the playing field. However, I think with the scenario you have just given us, when you start federal sales tax that may be true, but wholesalers currently, whether they are licensed or unlicensed, are paying large quantities of federal sales tax. I agree the federal sales tax the licensed wholesaler is paying today may be on goods he bought 90 days ago and has just sold. But at this stage of the game, because of the length of time that "W" licences have been in effect, I think that is fairly even now. I do not think there is an accrued advantage, and if there is an accrued advantage it is accrued to the bulk of the industry, not just to a few large players.

Again, I make the statement that between 80% and 90% of the sales of plumbing products in this country are sold by wholesalers that do hold a "W" licence. The Finance Minister did bring a complaint to my attention where a plumbing wholesaler—and I believe a member of my association—wrote him stating he thought the government was on the right track. Within 10 days of sending that letter, that unlicensed small wholesaler was purchased by a licensed larger wholesaler who was very unhappy about the letter.

**The Chairman:** The licensed guy was able to pay a little more for it because he had a licence. Is that right?

**Mr. Hardison:** Exactly.

**The Chairman:** The turnover meant more to him than it did to the vendor.

[Traduction]

**M. Dorin:** Au moment de la vente.

**Le président:** Cela veut dire qu'on leur accorde un crédit de 90 jours sans intérêt sur leurs stocks.

**M. Cassidy:** On vous fait donc crédit de la valeur de la taxe pour une période de 75 jours. Est-ce bien cela?

**M. Wild:** Non, nous faisons des relevés mensuels des comptes non réglés, et la période moyenne de recouvrement dans l'industrie électrique—je ne parle pas de la plomberie—est de 68 jours.

**Le président:** Je sais, mais vous êtes quand même avantagés par rapport à ces grossistes qui vendent sans pouvoir bénéficier de la licence de grossiste. Vous pouvez donc profiter de l'argent de la taxe pendant 75 ou 90 jours.

**M. Cassidy:** Deux entreprises, dont l'une aurait le statut «W» et l'autre pas, qui commanderaient chacune 1 million de dollars de marchandises de fabricants le 1<sup>er</sup> mai, calculeraient la taxe à payer au 1<sup>er</sup> mai, dans le cas de celle ayant le statut «W», et trois mois plus tard, au début du mois d'août dans le cas de l'autre entreprise. Il y a une différence très importante entre les deux formules, et je ne sais pas trop si c'est tellement juste.

**M. Hardison:** Nous ne le nions pas. Toutefois, quand la taxe de vente fédérale entrera en vigueur, ce sera peut-être vrai, mais les grossistes, à l'heure actuelle, qu'ils soient licenciés ou non, paient beaucoup de taxes de vente fédérales. Je suis d'accord avec vous que la taxe de vente fédérale que paie aujourd'hui le grossiste titulaire d'une licence s'applique à des marchandises qu'il a achetées 90 jours auparavant et qu'il vient tout juste de vendre. Mais là où nous en sommes, compte tenu du temps depuis lequel les licences «W» existent, je pense que c'est plutôt équilibré aujourd'hui. Il n'y a pas tellement d'avantages et, le cas échéant, c'est toute l'industrie qui en profite, et non pas seulement quelques grossistes importants.

Je répète que de 80 à 90 p. 100 des produits de plomberie qui sont vendus au Canada le sont par des grossistes qui possèdent une licence «W». Le ministre des Finances me disait qu'un grossiste en produits de plomberie—qui est membre de mon association, je pense—lui avait écrit pour lui dire que le gouvernement était dans la bonne voie. Quelque 10 jours plus tard, ce petit grossiste sans licence était acheté par un grossiste plus important titulaire d'une licence, qui était très mécontent à propos de la lettre.

**Le président:** L'acheteur a donc payé un peu plus parce qu'il possédait une licence, n'est-ce pas?

**M. Hardison:** Précisément.

**Le président:** Le taux de roulement des stocks avait plus d'importance pour lui que pour le vendeur.

[Text]

**Mr. Hardison:** We represent both licensed and unlicensed wholesalers in our industry. There is general agreement among both licensed and unlicensed wholesalers that there should be some method found to maintain these "W" licences or get on with stage two of tax reform—and I understand that is not a political reality at this point—or eliminate the people who hold these pieces of paper that will not allow us to collect the federal sales tax.

**Mr. Cassidy:** If I can sum up in my mind what I am hearing, in both industries the bulk of the turnover of the wholesalers is through firms that qualify for the "W" licence. Is that correct?

**Mr. Hardison:** Yes.

**Mr. Wild:** About 80%.

**Mr. Cassidy:** In both cases. A quick fix—which is what the current tax thing is—should not seek an unusual disruption where that is not particularly necessary. Therefore, under those circumstances it may be that one can make the argument that this 45% rule be rewritten, so basically the bulk of both industries can continue to maintain this perhaps rather unusual privilege. But that would be less disruptive than making them go through a wrenching change now and a further wrenching change at the time stage two tax reform comes along.

When stage two tax reform comes along, perhaps the whole thing needs to be rethought. Maybe you will start to have to accrue the tax at the time of actual delivery or order of the goods, rather than at the time you ship them out. But you are arguing that maybe that should come at stage two and not when we are just doing a fix to solve some problems, which are not flowing basically from your industry but from somewhere else.

**Mr. Wild:** If I may add, sir, I would suggest that if the threshold was set at 35%, there would not be a need for an either/or. It would be a straight 35%; you either sold it or you did not.

**Mr. Cassidy:** On a six-month period during the previous year, or what?

**Mr. Wild:** Based on the year, sir. I would add further that if things go as we are led to believe when stage two comes, all of these exemptions are going to disappear, in any case.

• 2055

Everybody will be on a level playing field at that time. The tax will be progressive, I think that is the word they use. That is, you take out what you paid and you add on whatever the percentage is as you go down the line. That will be perfectly fair, and from where we sit it is desirable that it happen sooner rather than later.

**Mr. Cassidy:** We appreciate that, and I think your rhetoric is worthy of the NDP.

**The Chairman:** This committee agrees.

[Translation]

**M. Hardison:** Nous représentons autant de grossistes licenciés que non licenciés dans notre industrie. La plupart s'accordent à dire qu'il faudrait trouver un moyen de maintenir ces licences «W», ou passer à l'application de la deuxième étape de la réforme fiscale—ce qui ne semble pas sur le point de se faire, si je comprends bien—ou éliminer les titulaires de ces licences qui ne nous permettraient pas de prélever la taxe de vente fédérale.

**M. Cassidy:** Si je comprends bien ce que vous dites, dans les deux genres d'industries, c'est chez les entreprises qui sont titulaires de licence «W» que le taux de roulement est le plus élevé, n'est-ce pas?

**M. Hardison:** Oui.

**M. Wild:** Chez environ 80 p. 100 d'entre elles.

**M. Cassidy:** Dans les deux cas. Un expédient—comme la proposition actuelle—ne devrait pas provoquer de bouleversements quand ce n'est pas nécessaire. Par conséquent, on pourrait donc proposer de modifier cette règle des 45 p. 100, de manière à ce que dans les deux industries, la plupart des entreprises puissent conserver ce privilège peut-être un peu inhabituel. Ce serait moins pire que de leur imposer des changements importants maintenant, et de leur en imposer encore un autre au moment où l'on passera à la deuxième étape de la réforme fiscale.

Il faudra peut-être reformuler tout cela à ce moment-là. Il faudra peut-être calculer la taxe au moment de la livraison ou de la commande des marchandises plutôt qu'à celui de l'expédition. Vous soutenez que cela ne devrait s'appliquer qu'à la deuxième étape de la réforme fiscale, et pas quand on tente seulement de régler quelques problèmes qui ne viennent pas fondamentalement de votre industrie, mais d'ailleurs.

**M. Wild:** Si je peux me permettre, monsieur, j'ajouterai que si l'on fixait le seuil à 35 p. 100, on n'aurait plus besoin d'alternatives. Le taux serait de 35 p. 100, que l'on ait vendu ou non les marchandises.

**M. Cassidy:** Sur une période de six mois au cours de l'année précédente?

**M. Wild:** Pendant l'année entière, monsieur. Je dirais en outre que si la deuxième étape remplit ses promesses, toutes ces exemptions disparaîtront, de toute façon.

Toutes les entreprises seront sur le même pied à ce moment-là. La taxe sera progressive, comme on le dit. On la calcule sur ce que l'on a payé, et l'on ajoute le pourcentage prévu au fur et à mesure. Il n'y aura plus aucune injustice, et nous souhaitons qu'il en soit ainsi le plus tôt possible.

**M. Cassidy:** Nous comprenons bien cela, et votre raisonnement s'apparente à celui de NPD.

**Le président:** Et nous sommes tous d'accord.

[Texte]

**Mr. Wild:** Thank God for that.

**Mr. Cassidy:** Stop monkeying around with the present system! Band-aid fixes are not solutions! You fellows should be in politics.

**Mr. Wild:** I am sorry, I should not have said that.

**Mr. Dorin:** And when Roger Douglas comes to visit us later this week, I believe—

**The Chairman:** Next week.

**Mr. Dorin:** —we can endorse. . .

**Mr. Wild:** Who is Roger Douglas?

**Mr. Dorin:** He is the New Zealand Finance Minister. He is going to speak to the Canadian Club—

**Mr. Cassidy:** Is he going to testify before the committee? Did you get that arranged?

**The Chairman:** We are having dinner with him.

**Mr. Dorin:** In Toronto next week the Fraser Institute has brought—

**Mr. Cassidy:** The Fraser Institute, oh my God!

**The Chairman:** We are having dinner with him, with the Minister of State for Finance.

**Mr. Cassidy:** Right. What we learned in New Zealand was that many things are upside down in that country. It is the—

**The Chairman:** The socialists pretend to be capitalists.

**Mr. Cassidy:** That is right, and our capitalist chairman lauded Roger Douglas and said, if only we had a Finance Minister like that in Canada.

**The Chairman:** Actually, Michael thought it was a great idea, too.

I think we have probably had a good go around on this issue. We have one more witness tonight and these gentlemen have to catch an airplane, so I think what we ought to do is go on to our next witness.

Thank you very, very much for coming.

Our next witnesses are from the Department of Finance, who are going to try to explain this mess. Brian Willis and David Law are senior tax officers. I understand you have a statement.

• 2100

**Mr. Brian Willis (Senior Tax Officer, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** Mr. Chairman, I do not propose to read all of this. From the discussion I just heard, you have a pretty good understanding of what these proposals are.

Very, very briefly, we believe there are some problems with the existing system. I think you are aware of that.

[Traduction]

**M. Wild:** Dieu merci!

**M. Cassidy:** Cessez de jouer avec le système actuel! Rapiécer un système n'arrange rien! Vous devriez faire de la politique.

**M. Wild:** Je suis désolé. Je n'aurais pas dû dire cela.

**M. Dorin:** Et quand nous rencontrerons Roger Douglas cette semaine, je pense. . .

**Le président:** La semaine prochaine.

**M. Dorin:** . . . nous pourrions appuyer. . .

**M. Wild:** Qui est ce M. Douglas?

**M. Dorin:** Le ministre des Finances de la Nouvelle-Zélande. Il doit prononcer un discours au Canadian Club. . .

**M. Cassidy:** Doit-il témoigner devant notre comité? Avez-vous pu arranger cela?

**Le président:** Nous allons dîner avec lui.

**M. Dorin:** À Toronto, la semaine prochaine, l'Institut Fraser doit. . .

**M. Cassidy:** L'Institut Fraser! Oh, là, là!

**Le président:** Nous devons dîner avec lui, avec le ministre d'État aux Finances.

**M. Cassidy:** Très bien. On nous a dit qu'il y avait bien des choses à l'envers en Nouvelle-Zélande.

**Le président:** Les socialistes se prennent pour des capitalistes.

**M. Cassidy:** Oui. Et notre président capitaliste a encensé Roger Douglas en disant que si seulement nous avions un ministre des Finances comme lui au Canada.

**Le président:** Michael a aussi pensé que l'idée était bonne.

Je suis plutôt satisfait de la discussion que nous avons eue. Nous avons encore un autre groupe de témoins à entendre ce soir, et ces messieurs ont un avion à prendre. Nous devrions donc les laisser aller et passer à notre autre groupe de témoins.

Merci infiniment d'être venus.

Nous recevons maintenant des gens du ministère des Finances, qui vont tenter de nous expliquer un peu tout ce méli-mélo. Brian Willis et David Law sont agents fiscaux supérieurs au ministère des Finances. Messieurs, vous avez une déclaration à nous faire.

**M. Brian Willis (agent fiscal supérieur, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** Monsieur le président, je n'ai pas l'intention de lire notre document au complet. Si j'en juge d'après ce que je viens d'entendre, vous comprenez passablement bien ces propositions.

Très, très brièvement, je vous dirai que nous croyons que le système actuel comporte un certain nombre de

**[Text]**

The main problem is that licences cannot be cancelled. There are lot of people out there who have licences and who should no longer be holding them. The qualifying criteria relate to sales of all goods including, unconditionally, exempt goods where a refund situation can never be generated. Those goods should not be included in the qualifying criteria.

**The Chairman:** Why not?

**Mr. Willis:** The purpose of this provision is to allow a taxpayer to get relief when he is making sales of taxable goods under exempt conditions. What you want to be looking at are the percentages of sales he is making of his taxable goods, under those exempt conditions. That is the only place he can generate a refund. If 90% of the goods he is selling are unconditionally exempt—groceries, for example—there is no real reason to count that in his sales of exempt goods for purposes of the 10% that are taxable.

**The Chairman:** He does not pay tax on groceries.

**Mr. Willis:** No, he does not. However, he can use his sales of exempt goods to qualify for a licence for 10% of his taxable sales. He may never make any sales of those taxable goods under exempt conditions, but technically, he can qualify for a licence under these provisions. He may have had a licence, as the previous witnesses explained to you—

**The Chairman:** What would happen if we went to... instead of the 45% which causes a great big shock to the electrical and plumbing people? They are the biggest groups that have complained to us.

**Mr. Willis:** I think they are almost the only groups that have complained.

**The Chairman:** That is right. The others—

**Mr. Warner:** They are all going to lose their licences. They should be complaining. I think you should be listening. Surely to goodness the formula you are proposing is not suitable.

**Mr. Willis:** The formula we established was established on the theory that you need some criteria, you need some cut-off—

**The Chairman:** Why did you pick them and why did you jump on them? How much more tax are you going to get than you would have before? Are you not just moving the receipt of tax up a little bit closer so that we are simply getting our dollars three months earlier than we normally would have gotten them anyway? To make that switch-over you are putting the boots to some good

**[Translation]**

problèmes. Je pense que vous le savez déjà. La principale difficulté réside dans le fait que l'on ne peut annuler les licences. Il y a bien des grossistes qui possèdent une licence à l'heure actuelle, et qui ne devraient plus en avoir. Les critères s'appliquent aux ventes de toutes les marchandises, y compris, inconditionnellement, celles qui sont exonérées, qui ne peuvent jamais donner lieu à un remboursement. Ces marchandises ne devraient pas faire partie des critères.

**Le président:** Et pourquoi pas?

**M. Willis:** Le but de cette disposition est d'alléger la taxe sur la vente de marchandises taxables dans des conditions d'exonération. Ce qui importe, c'est le pourcentage des ventes de marchandises taxables dans des conditions d'exonération. C'est le seul élément qui peut permettre d'obtenir un remboursement. Lorsque 90 p. 100 des marchandises sont inconditionnellement exonérées de taxe—comme dans le cas des produits d'épicerie, par exemple—rien ne justifie vraiment de comptabiliser cela dans les ventes de marchandises exonérées en fonction des 10 p. 100 de marchandises qui sont taxables.

**Le président:** Il n'y a pas de taxe sur les produits d'alimentation.

**M. Willis:** Non. On peut toutefois utiliser les ventes de marchandises exonérées afin d'obtenir une licence en fonction de 10 p. 100 des ventes taxables. Il peut arriver que le grossiste ne vende jamais de marchandises taxables dans des conditions d'exonération, mais techniquement parlant, en vertu de ces dispositions, il peut obtenir une licence. Il peut en avoir déjà obtenu une, comme les témoins qui nous ont précédés vous l'expliquaient. . .

**Le président:** Qu'arriverait-il si nous appliquions la nouvelle formule. . . plutôt que le seuil de 45 p. 100, qui semble tellement dommageable aux distributeurs d'équipement électrique et de plomberie? Ce sont les groupes les plus importants qui se sont plaints.

**M. Willis:** Ce sont même presque les seuls, je pense.

**Le président:** C'est juste. Les autres. . .

**M. Warner:** Les autres vont tous perdre leurs licences. Ils devraient se plaindre. Je pense que vous devriez écouter davantage. La formule que vous proposez ne va pas du tout.

**M. Willis:** Cette formule part de la notion qu'il faut des critères, qu'il faut établir une limite. . .

**Le président:** Mais pourquoi vous en êtes-vous pris à eux? Combien de taxe cela vous rapportera-t-il de plus? Ce que vous faites, n'est-ce pas en fin de compte tout simplement rapprocher le moment de la réception de la taxe en permettant de la recevoir trois mois plus tôt qu'auparavant? Mais ce faisant, vous défavorisez drôlement quelques bonnes entreprises canadiennes. Vous

[Texte]

businesses in the country. You are forcing them to pay the tax today on all the inventory that they have had for years, donkeys' ages—

**Mr. Dorin:** Only 90 days.

**The Chairman:** —maybe it is a rotating inventory— then pay tax on the new stuff they buy. It is really putting the boots to them, is it not?

**Mr. Willis:** There is no question that it is imposing a tax cost on them, but there are two reasons. First of all, there was—

**The Chairman:** It is not just a tax cost. It is a hell of a pile of money on them.

**Mr. Willis:** Yes, but what is money to them is also money to us. That is part of the proposal.

**The Chairman:** Once we collect the first jump on it, there is no increase in revenue.

**Mr. Willis:** That is quite correct.

**The Chairman:** Since there is no increase in revenue, all we are talking about is a big jump right away. Then we are back to where we were.

**Mr. Willis:** That is correct.

**The Chairman:** They take the position that we will then have to pay refunds to a whole lot of people who are currently exempt, and they say 30% of their business is exempt. What is your percentage of their business that is exempt?

**Mr. Willis:** I think we would accept their figures. We would not challenge them.

**The Chairman:** Right now we do not have to pay these refunds.

**Mr. Willis:** That is correct.

**The Chairman:** We are then putting ourselves to the overhead expense of paying refunds to 30% of their customers. For that, we are getting our tax money 90 days early.

**Mr. Willis:** That is correct.

**The Chairman:** The benefit to us of getting our tax money 90 days early is probably 2.5% per annum. How much is it going to cost us to collect the money? How much are we getting and how much disruption are we causing? I really want to know where we are getting off.

**Mr. Willis:** The estimate was \$200 million in the current fiscal year.

**The Chairman:** I agree with you there. That is the only time we pick it up. One time.

**Mr. Willis:** Then there is the interest savings going on from there, as you have estimated—

**The Chairman:** Yes, at about 2%.

[Traduction]

les forcez à payer aujourd'hui la taxe sur tous les produits qu'elles ont en inventaire depuis des années. . .

**M. Dorin:** Seulement depuis 90 jours.

**Le président:** . . . oui peut-être—et à acquitter la taxe sur les nouveaux produits qu'elles achètent. N'est-ce pas vraiment injuste à leur égard?

**M. Willis:** Il ne fait aucun doute que cela leur impose un coût fiscal, mais il y a deux raisons à cela. Premièrement. . .

**Le président:** Il ne s'agit pas seulement d'un coût fiscal. Cela représente énormément d'argent pour elles.

**M. Willis:** Oui, mais c'est aussi le cas pour nous. C'est à cela que tient en partie la proposition.

**Le président:** Après la première perception, les recettes n'augmentent pas.

**M. Willis:** C'est tout à fait juste.

**Le président:** Puisqu'il en est ainsi, ce n'est donc qu'une augmentation ponctuelle. Nous revenons ensuite au même point.

**M. Willis:** C'est juste.

**Le président:** Ils soutiennent que nous allons ensuite devoir rembourser bien des gens qui sont exonérés à l'heure actuelle, et ils disent que cela vaut pour 30 p. 100 de leurs membres. Cela correspond-il au chiffre que vous avez?

**M. Willis:** Leur évaluation me paraît assez juste.

**Le président:** À l'heure actuelle, nous ne faisons pas de remboursements de la sorte.

**M. Willis:** C'est juste.

**Le président:** Nous nous exposons donc à devoir rembourser 30 p. 100 de leurs clients. Et pour cela, nous recevons nos taxes 90 jours plus tôt.

**M. Willis:** C'est juste.

**Le président:** L'avantage pour nous de recevoir cet argent 90 jours plus tôt représente probablement 2,5 p. 100 par année. Mais combien cela nous coûtera-t-il? Qu'en retirons-nous, et quels bouleversements provoquerons-nous? Ce sont des questions que je tiens vraiment à éclaircir.

**M. Willis:** Nous prévoyons récupérer 200 millions de dollars cette année.

**Le président:** Oui, nous sommes d'accord. Mais cela n'arrivera qu'une seule fois. Ça ne se reproduira pas.

**M. Willis:** Il y a ensuite les intérêts, à partir de ce moment-là, que vous avez évalués. . .

**Le président:** Oui, à environ 2 p. 100.

[Text]

**Mr. David Law** (Senior Tax Officer, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance): I think it would be more like 10% because—

• 2105

**The Chairman:** On a per annum basis, no sir. You have a rollover of goods, they said, four times a year.

**Mr. Willis:** Yes, to the extent there is a turnover.

**The Chairman:** That is right. The turnover is four times a year so it is only one-quarter of 10%. It will give you 2.5%. Frankly, I think 2% is probably a fair answer. In other words, there is a benefit to us of \$4 million.

**Mr. Willis:** That is the ongoing interest benefit.

**The Chairman:** That is right. The ongoing interest benefit to the government is \$4 million. What is the cost of collecting it? What is the cost of analysing all these tax rebates and remitting the money?

**Mr. Willis:** I think what you have to look at is there is a balance.

**The Chairman:** That is right. That is the balance and I want to know what studies you have made on the balance.

**Mr. Willis:** There is a cost right now to collecting the tax under the current system. Wholesalers are required to file monthly returns, they are required to keep tally of their taxable sales, which in this particular industry would amount to 70% of their taxable sales according to their figures. They are required then to remit that money to us.

The converse is, instead of keeping track of their taxable sales, they would in future keep track of their exempt sales which are 30% of the total. They would file refund claims and those would be processed.

The administrative side of Revenue Canada now goes out and audits licensed wholesalers on the basis of the returns filed. In the future they would be auditing them on the basis of refund claims filed.

Essentially there is a balance in terms of the administrative workload, the time required to pay the refunds. We currently have a system at Revenue Canada that is averaging 27.2 days for payments of refunds after receipt of an application and over 90% of refunds are paid in less than 60 days. You were just told that the industry on average—

**The Chairman:** What would we do if we amended the bill to provide a compulsory requirement to pay the refund in 10 days? By the way, in New Zealand they have

[Translation]

**M. David Law** (agent fiscal supérieur, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances): Il s'agirait probablement de 10 p. 100, parce que. . .

**Le président:** Annuellement, non, monsieur. Ils nous ont dit que le taux de roulement était de quatre annuellement.

**M. Willis:** Oui, dans la mesure où il y a un roulement des marchandises.

**Le président:** Précisément. Les marchandises se renouvellent quatre fois par année. Ce n'est donc qu'un quart de 10 p. 100, soit 2,5 p. 100. Pour être franc, je pense même que 2 p. 100 serait probablement plus juste. Autrement dit, nous en retirons 4 millions de dollars.

**M. Willis:** En intérêt courant.

**Le président:** Oui, 4 millions de dollars d'intérêt. Mais quel en est le prix? Combien cela nous en coûte-t-il pour analyser toutes ces demandes de remboursement et pour rembourser l'argent?

**M. Willis:** Je pense qu'il faut tenir compte des résultats.

**Le président:** Oui, et à ce sujet, je veux savoir quelles études vous avez faites.

**M. Willis:** Dans le système actuel, il y a des coûts pour percevoir la taxe. Les grossistes doivent soumettre des rapports mensuels, ils doivent inscrire toutes leurs ventes taxables, ce qui représenterait, dans cette industrie particulière, environ 70 p. 100 de leurs ventes taxables, selon les chiffres qu'ils ont donnés. Ils doivent ensuite nous faire parvenir cet argent.

À l'opposé, plutôt que de tenir compte de leurs ventes taxables, ils devraient à l'avenir tenir compte de leurs ventes exonérées, soit 30 p. 100 de la totalité de leurs ventes. Ils produiraient alors des demandes de remboursement, qui seraient traitées comme il se doit.

À l'heure actuelle, les vérificateurs de Revenu Canada font des vérifications sur les grossistes titulaires de licence selon les rapports qu'ils ont produits. À l'avenir, ces vérifications porteraient sur les demandes de remboursement.

Fondamentalement, il y a du bon dans cette proposition sur le plan administratif, de par le temps requis pour effectuer les remboursements. À Revenu Canada, nous effectuons les remboursements en moyenne 27,2 jours après la réception d'une demande, et plus de 90 p. 100 des remboursements sont effectués en moins de 60 jours. Les témoins de tout à l'heure vous ont dit que dans l'industrie. . .

**Le président:** Que ferions-nous si nous modifions le projet de loi de manière à prévoir le remboursement obligatoire en 10 jours? Soit-dit en passant, en Nouvelle-

[Texte]

a compulsory requirement to pay the refund in 15 days. I am not talking out of my head. Let us talk about that.

**Mr. Willis:** We have a system right now in Canada relating to fuel tax rebates to registered vendors and it is currently operating on an average turnaround of about 14 or 15 days from the time of receipt of a valid refund claim. But it is a very difficult system to run that rapidly and I doubt very much that you could run a system such as this that quickly.

**The Chairman:** I do not know.

**Mr. Willis:** Perhaps I could come to a second point. Even 27.2 days, which we believe can be maintained on average in the new system with these refunds added, is still payment of the refund of tax to this industry twice as quickly as it has told you it receives payment for the goods.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Willis:** There is one further point I would like to make. It is not simply a matter of revenue. Your previous witnesses indicated to you that there are other wholesalers in all industries, not just in this one, who now do not have a licence and can never qualify without essentially cooking their books for a period of time. These wholesalers are disadvantaged, as you have clearly noted, relative to unlicensed ones. It occurs not only at the time each sale is made and in the past, it occurs each time there is a rate change. If there is a rate change up, then one group of wholesalers is disadvantaged. If there is a rate change down, or exemptions are put in, the other group is disadvantaged. In effect you get a competitive inequity between competing people whenever any change occurs. So there are a number of factors in this beyond the revenue issue. But the revenue issue is important as well.

**Mr. Cassidy:** Let me come back to the point I arrived at in talking to the witnesses from the Canadian Electrical Distributors Association and the Canadian Institute of Plumbing and Heating. The current proposals we are considering are a fix for a problem that we and Finance acknowledge exists. You have had two or three goes at trying to fix it and for a while it looked as though you were beginning to get it right. But in theory this is only going to be in place for a couple of years. Generally the feeling is that the thumbs will last in the dyke for two or three years, but if stage two tax reform does not come after that then the dyke will start to leak all over again.

• 2110

**Mr. Willis:** You are speaking of the M and D proposals at this point. The marketing and distribution—

[Traduction]

Zélande, la limite est de 15 jours à l'heure actuelle. Ce n'est pas un chiffre que j'invente. Parlons-en donc un peu.

**M. Willis:** Nous avons un système, au Canada, où l'on rembourse la taxe sur le carburant aux vendeurs enregistrés, et les remboursements s'effectuent à l'heure actuelle en 14 ou 15 jours en moyenne, à partir du moment où l'on a reçu une demande de remboursement valable. Mais on n'y arrive pas sans peine, et je doute énormément que l'on puisse fonctionner aussi rapidement dans un tel système.

**Le président:** Je ne sais pas.

**M. Willis:** Je pourrais peut-être ajouter autre chose. Même 27,2 jours, moyenne que nous pensons pouvoir maintenir dans le nouveau système, malgré ces nouveaux remboursements à effectuer, c'est encore deux fois plus rapide que ce à quoi on est habitué dans l'industrie, si l'on en juge d'après ce que disaient les témoins tout à l'heure.

**Le président:** Oui.

**M. Willis:** J'aurais encore une autre précision à apporter. Ce n'est pas uniquement une question de recettes. Les témoins disaient tout à l'heure qu'il y a d'autres grossistes dans toutes les industries, et pas seulement dans la leur, qui ne possèdent pas de licence et qui ne peuvent jamais obtenir de remboursement à moins de jouer dans leurs livres pendant un certain temps. Ces grossistes sont défavorisés, comme vous l'avez fait clairement remarquer, par rapport à ceux qui ne possèdent pas de licence. Et cela n'est pas le cas seulement au moment d'achat et de vente, et par le passé, mais aussi à chaque fois qu'un taux est modifié. Lorsqu'un taux augmente, c'est un groupe de grossistes qui est défavorisé. Lorsqu'un taux diminue, ou que des exemptions sont accordées, c'est l'autre groupe qui écope. En fait, qu'un taux augmente ou diminue, cela provoque des iniquités entre des concurrents. Il n'y a donc pas que la question des recettes qui compte, malgré qu'elle soit aussi importante.

**M. Cassidy:** Permettez-moi de revenir à ce que je disais tout à l'heure aux témoins de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique et de l'Institut canadien de la plomberie et du chauffage. Les propositions actuelles ont pour but de régler un problème dont le ministère des Finances et nous reconnaissons l'existence. Vous avez déjà tenté à deux ou trois reprises de le régler, et, à un certain moment, on aurait dit que vous alliez y parvenir. Mais, en théorie, cette solution ne doit s'appliquer que pendant une couple d'années. Mais si l'on entreprend jamais la deuxième étape de la réforme, les brèches vont se rouvrir.

**M. Willis:** Vous parlez des propositions relatives à la commercialisation et à la distribution. La proposition relative...

## [Text]

**Mr. Cassidy:** That is right.

**Mr. Willis:** —cost deduction proposal.

**The Chairman:** That is a different issue, but they are all related.

**Mr. Cassidy:** It is a different issue, but they are all related in the sense that they are all being proposed at the same time.

Stage two will sort out the problem of getting a level playing field, the problem you and the previous witness were just speaking to. Then the current disparity, which has existed for some time between the members who have the "W" and "S" licences and some of those who do not, will be wiped out.

What is the argument for taking on the problems of people who have a genuine and substantial amount of tax-exempt business? Why do that now rather than waiting until stage two, when in fact everything is going to change, when this is only part of a fix which is only going to be in force for a couple of years?

**Mr. Willis:** I think the complexity of the changeover is a valid concern. It is one that we share.

The answer to your question is that the situation on the licensed wholesalers' side has also gotten out of hand in recent years.

I do not have the exact figures, but it was only a few years back that the number of licensed wholesalers was substantially lower than it is now. I seem to recall a figure in the order of 5,000 to 6,000 being kicked around internally, but we had not done any studies.

When we counted more recently, the total came up closer to 11,000. In fact, the issue was raised by outside consultants who are active in the field. They came forward and said, do you realize how out of hand this situation has become? We have all kinds of people coming in and arranging their affairs to get wholesale licences and it is an absolute abuse.

Now, with the exception of the plumbing and heating industry, which is the sole industry that has really come forward strongly on this issue, most of the others have been virtually silent. I think the number of representations we have had is minimal.

If you go out and ask people who are active in the field why this is the case, their comment to you is that it is widely recognized how bad an abuse this is. They were hard-pressed to understand why the government had not moved sooner.

Your point is: Why not wait two or three more years? The answer: The abuses were getting out of hand.

**Mr. Cassidy:** But there was a suggestion made, for example, that the 50% and 45% rule should be turned into a 35% rule. It is obvious that a current test will in fact eliminate most of the concerns of the firms you

## [Translation]

**M. Cassidy:** C'est juste.

**M. Willis:** ... à la déduction des frais de commercialisation et de distribution.

**Le président:** C'est une autre question, mais elles sont toutes reliées.

**M. Cassidy:** Oui, en ce sens qu'on les propose toutes en même temps.

La deuxième étape viendra rétablir l'équilibre, le problème auquel vous et les témoins qui vous ont précédés faisiez allusion. La disparité qui existe à l'heure actuelle et depuis un certain temps entre les membres qui possèdent des licences «W» et «S» et ceux qui n'en ont pas, disparaîtra.

Pourquoi vouloir régler tout de suite les difficultés de ceux dont la plupart des ventes sont exonérées? Pourquoi ne pas attendre à la deuxième étape de la réforme fiscale, lorsque tout changera, quand on sait que ces propositions ne s'appliqueront que pendant deux ans?

**M. Willis:** La complexité du changement est une inquiétude valable, et nous la partageons.

Pour répondre à votre question, je vous dirai que la situation en ce qui a trait aux grossistes titulaires de licence est aussi devenue incontrôlable au cours des quelques dernières années.

Je n'ai pas de chiffres précis, mais il n'y a pas tellement longtemps, le nombre de grossistes qui détenaient une licence était beaucoup moins élevé qu'à l'heure actuelle. Il y en avait peut-être de 5,000 à 6,000, mais nous n'avions fait aucune étude là-dessus.

Quand nous en avons fait le calcul, dernièrement, il y en avait tout près de 11,000. En fait, ce sont des experts-conseils qui travaillent dans le domaine, qui ont soulevé la question. Ils nous ont demandé si nous savions à quel point cette situation était devenue incontrôlable. Il y a bien des gens qui font toutes sortes de choses pour obtenir une licence de grossiste, et il y a nettement abus.

Si l'on fait exception des gens du secteur de la plomberie et du chauffage, qui sont vraiment les seuls à s'être plaints, la plupart des autres industries n'ont presque rien dit. Nous n'avons eu que très peu de représentations.

Si vous allez demander aux gens qui travaillent dans l'industrie pourquoi il en est ainsi, ils vous répondront sûrement que c'est parce que l'on sait à quel point on abuse de la situation. On se demande pourquoi le gouvernement n'a pas réagi avant cela.

Vous demandez pourquoi ne pas laisser filer pendant deux ou trois autres années, et la réponse à cela, c'est que les abus devenaient incontrôlables.

**M. Cassidy:** Mais on propose, par exemple, d'abaisser à 35 p. 100 la règle des 50 p. 100 et 45 p. 100. Il est évident que ce critère éliminera la plupart des entreprises auxquelles vous faisiez allusion. Ce sera le cas parce

[Texte]

discussed. Any kind of current test will wipe them out because they cannot show that they have a substantial amount of tax-exempt sales.

In addition, a second test will knock out from both sides of the equation those goods that are unconditionally exempt, such as groceries. So your supermarkets, which may have sneaked in and gotten a "W" license on confectionaries and so on, will in fact go back to the situation they had before.

Why can you not just do that?

**Mr. Willis:** I think those are valid suggestions. It is a judgment call, where you want to put the cut-off.

The minister has chosen 50% and 45% as reasonable levels which draw a line on what the majority of the—

**The Chairman:** In terms of the revenue, you are talking about a couple hundred million dollars right away.

If we, for example, organize to let the plumbers and electrical guys off by going to a 30% exempt business test, they probably would qualify at that. The others would probably all come nowhere close to that. If we made the base sales to exempt purchasers only. . . In other words—

**Mr. Willis:** Conditionally exempt goods.

**The Chairman:** —we would only deal with taxable goods—

**Mr. Willis:** Yes.

**The Chairman:** —and sales to tax exempt purchasers. People doing further manufacturing would be buying from the wholesaler. They would be entitled to buy without tax any way.

**Mr. Willis:** Yes.

**The Chairman:** Then there are charities and hospitals and municipalities. What would the tax differential be there? What would it cost us? Do you have any figures on that kind of thing?

**Mr. Willis:** I do not have precise figures, but the previous witnesses gave you some suggestion. I think they were suggesting about \$30 million of tax was at issue in their industry, if I am not mistaken. I seem to recall that figure being offered.

That would represent about—

• 2115

**The Chairman:** We might even catch some of their industry. Some of their people would not qualify if the 30%—

**Mr. Willis:** Yes, and that is a concern with anywhere you draw the line.

[Traduction]

qu'elles ne pourront pas prouver qu'elles vendent beaucoup de produits exonérés de taxes.

En outre, un deuxième critère viendra éliminer les produits qui sont inconditionnellement exonérés, comme les produits d'alimentation. Ainsi, les supermarchés qui auront pu obtenir une licence «W» pour leurs produits de confiserie, et le reste, se retrouveront dans la même situation qu'auparavant.

Pourquoi ne pourriez-vous pas tout simplement faire cela?

**M. Willis:** Ce sont des suggestions qui me paraissent valables. Mais c'est une question de jugement. Où établir la limite?

Le ministre a établi que 50 p. 100 et 45 p. 100 constituaient des seuils raisonnables où établir la limite pour la plupart. . .

**Le président:** Vous prévoyez que cela devrait rapporter 200 millions de dollars de façon immédiate.

Si nous faisons en sorte, par exemple, que les gens du secteur de la plomberie et de l'équipement électrique soient assujettis à un seuil de 30 p. 100, cela ferait probablement leur affaire. Il y a fort à parier qu'aucun autre secteur ne s'approcherait de ce seuil. Si nous exonérons seulement les acheteurs. . . Autrement dit. . .

**M. Willis:** De marchandises exonérées sous certaines conditions.

**Le président:** . . . cela ne toucherait que les marchandises taxables. . .

**M. Willis:** Oui.

**Le président:** . . . et les ventes aux acheteurs exonérés de taxe. Les fabricants en amont achèteraient du grossiste. Ils pourraient acheter leurs produits sans payer de taxe de toute façon.

**M. Willis:** Oui.

**Le président:** Il y a ensuite le cas des organismes de charité, des hôpitaux et des municipalités. Quelle serait la différence dans les taxes perçues? Combien cela nous coûterait-il? Avez-vous des chiffres là-dessus?

**M. Willis:** Non, je n'en ai pas, mais les témoins qui nous ont précédés vous en ont donné une petite idée. Je pense qu'ils disaient que l'assiette de la taxe était d'environ 30 millions de dollars dans leur industrie, sauf erreur. Je pense que c'est ce qu'ils ont dit.

Cela représenterait environ. . .

**Le président:** Nous pourrions peut-être même en récupérer une partie dans leur industrie. Certains de leurs membres ne se qualifieraient pas si le seuil était fixé à 30 p. 100. . .

**M. Willis:** Oui, et c'est l'une des difficultés que pose un seuil que l'on établit.

[Text]

**The Chairman:** We would leave only the people who are major in their industry, who are really in fact servicing exempt customers.

**Mr. Willis:** Yes. But from the comments the previous witnesses made, I think they felt that the 30% or even 35% threshold would probably cover the vast majority of their members and certainly almost all the dollar volume of sales. So in that industry alone, if their figures are correct and if I have interpreted them correctly, you are talking about a reduction of about \$30 million off the—

**The Chairman:** Are there any other businesses or industries where any significant number of people would be exempt to 30%?

**Mr. Willis:** There are certain to be some. For example, our estimates right now are that, out of 11,000 licensees, we would cancel approximately a third of them under the existing rules. If they were dropped to the 30% threshold that you are suggesting, Mr. Chairman, clearly some of that third would be back in. Even at a 50% threshold, we are saying that approximately two-thirds of existing licensees would continue to retain their licences.

**The Chairman:** Why do you say that?

**Mr. Willis:** These are estimates that Revenue Canada has prepared based on their most recent audits of some of the largest firms that have wholesale licences. There are legitimate reasons for having a wholesale licence. For example, a hospital supply company that is in the business of supplying hospitals clearly is going to retain its licence. Companies that are in the business of exporting goods or selling primarily to licensed manufacturers will retain their licences. There are legitimate purposes for these licences and there are a lot of people who have them. We do not mean to suggest that everybody out there with a wholesale licence is abusing the privilege.

**Mr. Warner:** Regarding these people who came before us earlier, is this illegitimate—

**Mr. Willis:** No, they are in an industry where the percentage of sales under exempt conditions is, by its very nature, quite low. Hospitals are not your primary purchasers of plumbing and heating supplies. There is a vast market out there where these goods are sold. Neither are licensed manufacturers. You are talking about end-use goods, goods that are not going to be further manufactured but are going to be used in construction and the erection of buildings. So it is quite natural to expect that their percentages are low, and I suspect that some of their members have even lower percentages than that.

**Mr. Warner:** I gather from their earlier testimony that they have presented these numbers to you before, their formula to validate licences of \$1 million of tax-exempt sales or 30% tax-exempt sales, whichever is the lower figure. Have you had a chance to run this formula through your system to see what the effect would be?

[Translation]

**Le président:** Nous n'exempterions que les plus importants dans leur industrie, ceux qui desservent en réalité des clients exonérés.

**M. Willis:** Oui. Mais les témoins de tout à l'heure avaient l'impression qu'à 30 p. 100 ou même 35 p. 100, la très grande majorité de leurs membres seraient couverts, et sûrement la plus grande partie de la valeur des ventes. Ainsi, dans cette seule industrie, si leurs chiffres sont justes, et si je les ai bien interprétés, il s'agirait d'une réduction d'environ 30 millions de dollars. . .

**Le président:** Y a-t-il d'autres industries où de nombreuses entreprises ne seraient pas touchées si le seuil était fixé à 30 p. 100?

**M. Willis:** Oui, sûrement. Par exemple, avec les règles existantes, nous estimons que nous annulerions environ un tiers des 11,000 licences en vigueur. Si l'on abaissait le seuil à 30 p. 100, comme vous le dites, monsieur le président, il est évident qu'un certain nombre serait épargné. Même à 50 p. 100, nous pensons qu'environ les deux tiers des licences existantes seront maintenues.

**Le président:** Pourquoi dites-vous cela?

**M. Willis:** Ce sont des évaluations que Revenu Canada a effectuées en se fondant sur ses plus récentes vérifications d'un certain nombre des entreprises qui détiennent des licences de grossiste. Il y a des raisons légitimes pour posséder une licence de grossiste. Par exemple, il est évident que l'entreprise qui approvisionne des hôpitaux conservera sa licence. Ce sera aussi le cas des sociétés qui exportent des produits ou dont les principaux clients sont des fabricants titulaires de licence. Il y a des raisons légitimes qui justifient d'obtenir de telles licences, et il y a bien des gens dont c'est le cas. Nous ne prétendons pas que tous ceux qui possèdent une licence de grossiste abusent de ce privilège.

**M. Warner:** Est-ce le cas des témoins qui vous ont précédés. . .

**M. Willis:** . . . Non, dans leur industrie, le pourcentage de ventes qui sont effectuées dans des conditions d'exonération est très faible. Les hôpitaux ne sont pas les plus gros acheteurs d'équipement de plomberie et de chauffage. Le marché où ces produits sont vendus est vaste. Cela vaut aussi pour les fabricants titulaires de licence. Il s'agit en fait de marchandises dont l'utilisation est arrêtée, de marchandises qui ne seront pas transformées et qui seront utilisées dans la construction d'immeubles. Il est donc tout à fait naturel que leur pourcentage soit peu élevé, et je ne serais pas du tout étonné qu'il soit encore plus faible pour certains de leurs membres.

**M. Warner:** Je suppose qu'ils vous ont déjà présenté ces chiffres, leur formule pour valider les licences à un million de dollars d'exonération sur leurs ventes ou 30 p. 100 de leurs ventes, selon le résultat le plus avantageux. Avez-vous soumis cette formule à votre système afin d'en déterminer les effets?

[Texte]

**Mr. Willis:** I wish we had a system, as you refer to it. We really do not. What we rely on in looking at a situation like this is information from Revenue Canada from their licensee files, from their audit files, in terms of going out and talking to auditors and seeing how many licensees meet their criteria. It is strictly a manual system.

**The Chairman:** We have two associations here. One has 36 members and the other one has about 32 members or something like that. So there are not a lot of people involved.

**Mr. Warner:** There is over \$1 billion in sales, I believe. Is it \$5 billion in sales?

**The Chairman:** Yes, it could be pretty simple for us to isolate the sales tax returns for the 60 or 70 companies involved and to determine exactly what the situation is, could it not?

**Mr. Willis:** It may be feasible, yes. The question, though, is this. I am not disputing the numbers the association has put forward in terms of their percentage of sales, so I am not sure there is a particular purpose there.

**The Chairman:** Well, there is a purpose. There is no point in putting businessmen to expenses and putting the government to the expense of a rebate situation, which is always more difficult than a tax collection system because we are used to receiving cheques but not very good at signing cheques and paying them out.

**Mr. Willis:** My point, Mr. Chairman, is in asking you what purpose you would see in pulling these audit files. I do not doubt that the—

**The Chairman:** I think the situation is this. What is the number of people we would catch, say, at a 35% threshold and a 30% threshold and a 25% threshold? Would we solve most of our problems with a 35% threshold? At what threshold is it economic to pay refunds? I suggest to you that it is probably at least twice as hard, if not three times as hard, for the government to pay a refund of tax than to receive a tax. The trouble is that, once you pay a refund, you have paid the refund. They have the money from you. When you collect tax, in our system people voluntarily pay tax. Then from time to time you audit to find if you have collected enough. It is a hell of a lot different when you are paying money out. I think it is at least twice to three times as hard to pay money out as it is to collect it.

• 2120

Somewhere along the line there has to be a break-even point where the interest received on money we collect from certain people does not justify the cost of collecting from those people. I was wondering what studies you had made on where the line ought to be drawn. It just strikes me off the top of my head that 45% may be too high a level in view of the evidence we have received tonight.

[Traduction]

**M. Willis:** Je voudrais bien que nous ayons un tel système, comme vous le dites, mais ce n'est pas le cas. Dans une situation comme celle-là, nous nous appuyons sur des renseignements tirés des dossiers relatifs aux licences et des dossiers de vérification de Revenu Canada, et sur des renseignements obtenus auprès des vérificateurs. C'est un système strictement manuel.

**Le président:** Nous avons deux associations ici aujourd'hui. Elles comptent 36 et 32 membres respectivement, ou environ. Ce n'est pas tellement.

**M. Warner:** Elles représentent plus d'un milliard de dollars de ventes, je crois, ou est-ce cinq milliards de dollars?

**Le président:** Oui, ce ne serait pas tellement difficile de repérer les rapports de ces 60 ou 70 sociétés et de constater précisément ce qu'il en est, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Oui, ce serait possible. Mais je ne remets pas en question le pourcentage qu'a mentionné l'association. Je ne vois donc pas ce que cela pourrait donner.

**Le président:** Ce pourrait être utile. Nous n'avons rien à gagner à entraîner des dépenses pour des gens d'affaires et à obliger le gouvernement à faire des remboursements, ce qui est toujours plus difficile que de percevoir des taxes, parce que nous sommes habitués à recevoir des chèques, mais nous sommes beaucoup moins efficaces à en signer.

**M. Willis:** Monsieur le président, ce que je voudrais savoir, c'est pourquoi vous voudriez que l'on ressorte ces dossiers de vérification. Je ne doute pas que...

**Le président:** Voici où je voudrais en venir. Je me demande combien de grossistes nous attraperions à un seuil de 35 p. 100, de 30 p. 100 et de 25 p. 100. Résoudrions-nous la plupart de nos problèmes avec un seuil de 35 p. 100? A quel niveau devient-il économique de procéder à des remboursements? Je vous dis qu'il est probablement au moins deux fois plus difficile, sinon trois fois plus difficile, pour le gouvernement de rembourser des taxes que d'en recevoir. La difficulté, c'est qu'il faut faire les remboursements. Il faut faire parvenir l'argent aux intéressés. Dans notre système, la perception des taxes s'effectue d'elle-même. Les contribuables paient volontairement leurs taxes. On vérifie de temps à autre pour voir si on en a reçu suffisamment. Mais c'est une tout autre histoire que de devoir rembourser. Je pense que c'est au moins deux ou trois fois plus difficile.

Il doit bien y avoir un moment où les intérêts que l'on perçoit sur l'argent que doivent certaines personnes ne justifient pas les frais de sa perception. Je me demandais si vous aviez fait des études quelconques à cet égard. A en juger d'après les témoignages que nous avons reçus ce soir, j'ai l'impression qu'un seuil de 45 p. 100 serait peut-être un peu élevé.

[Text]

**Mr. Willis:** The information we have from Revenue Canada on the refund system, the additional people and PYs they would have to put in place to administer the refund system under the rules proposed by the Minister of Finance, indicates it is well below the break-even point for us. We are talking about a cost of around \$2 million to run a system that would guarantee refunds to all licensed wholesalers currently within 27 to 28 days; in other words, within a month. Now, that cost is significantly—

**The Chairman:** This is because the bulk of these people are people who have absolutely or virtually no refund coming to them. However, if you break the system down further, at what point does it start costing you money? In other words, if somebody has only 1% or 2% exempt sales and has a wholesale licence, you do not pay any refunds anyway. You just collect the money. It is great stuff. If it is maybe an 8% or 10%, it is still great stuff but at 30% I am not so sure it is great stuff.

**Mr. Willis:** I think what I am trying to say to you, Mr. Chairman, is that even at 50% we believe we are ahead of the game. The cost of operating a refund system is substantially less than the interest gains on the \$200 million; in addition, the \$200 million is up front in the government's revenue system right now in this fiscal year. I think we are focusing a little too much as well on the cost.

**The Chairman:** I agree you have \$200 million up front. I think you would get a good part of that \$200 million up front if you changed your ratio. I would like to know how much you would get up front if you changed your ratio from 45% to 35% or 30%.

**Mr. Cassidy:** Can we ask Mr. Willis to get those figures and to come back?

**The Chairman:** Can we get those figures from you?

**Mr. Willis:** I will attempt to obtain that information. I can tell you at this point that it would be very rough estimates at best. Even the \$200-million figure is only a very rough estimate.

**Mr. Cassidy:** Since you indicate to us that we should not be totally enraptured by your estimate of \$200 million—it is rather a rough estimate—would you be kind enough to give us one other rough estimate to put against the first rough estimate?

**Mr. Willis:** I would think the information provided by the plumbing and heating people is likely to be more accurate than the best information we could obtain from our sources.

[Translation]

**M. Willis:** Selon les renseignements que nous avons obtenus de Revenu Canada au sujet du système de remboursement, et compte tenu des années-personnes qu'il faudrait ajouter pour administrer le système de remboursement dans le cadre des règles qu'a proposées le ministre des Finances, ce serait bien en-deçà de notre seuil de rentabilité. Il en coûterait environ 2 millions de dollars pour administrer un système qui permettrait à tous les grossistes titulaires de licence d'obtenir leurs remboursements en 27 à 28 jours, autrement dit en moins d'un mois.

**Le président:** Oui, mais c'est parce que la plupart des ces grossistes n'ont droit à aucun remboursement. Mais si l'on va plus loin dans la chaîne, à quel moment cela ne devient-il plus rentable? Autrement dit, lorsqu'un grossiste possédant une licence n'a que 1 p. 100 ou 2 p. 100 de ses ventes qui sont exonérées, il n'a droit à aucun remboursement de toute façon. Vous recevez l'argent, et ça s'arrête là. Tout va bien. A 8 p. 100 ou 10 p. 100, tout va encore bien, mais à 30 p. 100, je n'en suis pas tellement sûr.

**M. Willis:** Monsieur le président, ce que j'essaie de vous dire en fait, c'est que même à 50 p. 100, nous pensons encore être gagnants. Les frais d'exploitation d'un système de remboursement sont beaucoup moins élevés que les intérêts que l'on perçoit sur la somme de 200 millions de dollars; en outre, cette somme vient directement s'ajouter aux recettes du gouvernement au cours de l'année. Je pense aussi que l'on s'inquiète un peu trop à propos du coût.

**Le président:** Oui, vous avez raison au sujet des 200 millions de dollars. Mais ce serait aussi le cas, en bonne partie, si vous modifiez votre ratio. Je voudrais savoir combien vous obtiendriez si vous abaissiez votre ratio de 45 p. 100 à 35 p. 100 ou 30 p. 100.

**M. Cassidy:** Pourrait-on demander à M. Willis d'obtenir ces chiffres et de nous les transmettre?

**Le président:** Pouvons-nous compter obtenir ces chiffres de votre part?

**M. Willis:** Je vais essayer d'obtenir les renseignements que vous désirez. Mais je peux vous dire que ce seront toutefois des estimations très approximatives. Même le chiffre de 200 millions de dollars qui est avancé est très approximatif.

**M. Cassidy:** Puisque vous nous dites que nous ne devrions pas trop nous fier à votre estimation de 200 millions de dollars—puisque'il ne s'agit que d'une approximation—auriez-vous la gentillesse de nous en donner une autre pour fins de comparaison avec la première?

**M. Willis:** J'ai l'impression que les renseignements que vous ont fournis les gens de l'Institut canadien de la plomberie et du chauffage risquent d'être plus précis que les meilleurs renseignements que nous pourrions obtenir d'autres sources.

[Texte]

**The Chairman:** Let us take their estimate, for example.

**Mr. Cassidy:** Do not undermine our confidence in the Department of Finance.

**Mr. Willis:** I believe in responding truthfully to you. There is no point in misleading you on the access to information we have.

**Mr. Cassidy:** In that case, if you are really not sure, then you are basically dumping it back on the committee and saying that we have some intuitive political smarts about this, so 35% is not much different from 45% and that if it is the way we feel, to go ahead and do it. You are not in a position to tell us that we are actually even incurring any significant or substantial loss of potential one-time revenue gained to the treasury. Is that correct?

**Mr. Willis:** No, I do not think I would want to state it that way.

**The Chairman:** You just said it though, have you not?

**Mr. Cassidy:** You have said you do not know what the difference is.

**Mr. Willis:** No. What I am saying to you is that the information I am getting from the industry we have received here tonight in your committee is likely to be as accurate as the information we could get on our own. However, we can attempt to verify that information and see if it is accurate.

**The Chairman:** I have to tell you that I believe it costs you at least \$3 to pay a cheque out for every dollar it costs you to receive a cheque.

**Mr. Willis:** Yes, but in the estimates that I gave you of the cost of refunds—

• 2125

**The Chairman:** But if you are up to about 35% of a person's sales that you have to rebate tax on, then you are probably going to lose money on this deal.

**Mr. Willis:** What you are saying is that it is going to cost us more to refund than to collect.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Willis:** But you have to relate that to the interest costs you are also obtaining.

**The Chairman:** That is right. It is going to cost you more to collect it than... the game is not worth the candle. That is what is bothering me. I think we have to look at it to see whether the game is worth the candle. Obviously if somebody is in there for 2% or 3% of their sales and getting away with a wholesale licence, sure it is worth the candle.

**Mr. Willis:** But what you have to bear in mind is that the charge collection costs under a sales tax system are remarkably low.

**The Chairman:** Yes, I know.

[Traduction]

**Le président:** Utilisons donc leur estimation, par exemple.

**M. Cassidy:** Ne nous faites pas douter de notre ministère des Finances.

**M. Willis:** Je vais être franc avec vous. Je n'ai aucun intérêt à dire des faussetés au sujet des sources d'information que nous avons.

**M. Cassidy:** En ce cas, si vous n'en êtes pas vraiment certain, vous vous déchargez de toute responsabilité sur le dos du comité et vous nous dites que si nous sommes convaincus que 35 p. 100 ce n'est pas tellement différent de 45 p. 100, d'aller tout simplement de l'avant et d'appliquer ce taux. Vous n'êtes même pas en mesure de nous dire si cela représentera une perte importante pour le Trésor public, n'est-ce pas?

**M. Willis:** Non, je ne dirai pas cela.

**Le président:** Mais c'est pourtant ce que vous venez de dire, n'est-ce pas?

**M. Cassidy:** Vous avez dit que vous ne saviez pas quelle était la différence.

**M. Willis:** Non. Ce que je dis, c'est que les renseignements que vous ont donnés les témoins ce soir risquent d'être aussi justes que ceux que nous pourrions obtenir par nos propres moyens. Nous pouvons toutefois tenter de les vérifier et de déterminer s'ils sont justes.

**Le président:** Je pense qu'il vous en coûte 3\$ pour chaque dollar que vous remboursez, par opposition aux dollars que vous recevez.

**M. Willis:** Oui, mais dans les évaluations que je vous ai remises du coût des remboursements. . .

**Le président:** Mais si vous devez rembourser la taxe à un grossiste dont le seuil est à 35 p. 100 de ses ventes, vous allez probablement être perdants.

**M. Willis:** Vous dites que ça va nous coûter plus cher pour rembourser les taxes que pour les percevoir.

**Le président:** Précisément.

**M. Willis:** Mais il faut aussi tenir compte des intérêts.

**Le président:** Oui. Ça va vous coûter plus cher de percevoir la taxe que... le jeu n'en vaut pas la chandelle. C'est ce qui me tracasse. Je pense que nous devons établir si ça en vaut vraiment la peine. Évidemment, pour ceux dont seulement 2 p. 100 ou 3 p. 100 des ventes satisfont aux critères, et qui bénéficient du privilège d'une licence de grossiste, oui, ça en vaut la peine.

**M. Willis:** Mais il ne faut pas oublier que les frais de perception moyens d'un système de taxe de vente sont extrêmement faibles.

**Le président:** Oui, je sais.

[Text]

**Mr. Willis:** We are talking about less than 1%, or in the order of 1%, of your gross revenue to collect the tax.

**The Chairman:** Collecting tax is cheap. It is paying tax back that is expensive.

**Mr. Willis:** So even if it is expensive, three times as much, to use your figure, Mr. Chairman, to pay the money back, you are still not talking about a large sum of money in relation to the interest gains on that money as well.

**The Chairman:** Well, we are talking about \$200 million in the gross, on which the interest is \$4 million.

**Mr. Willis:** And our estimates at 50% are half of that or less.

**Mr. Cassidy:** The industries that have been represented here gave a figure in their brief suggesting it is taking three to four months to get refunds. I have just checked with one of the witnesses to ask whether that was from the time of sale or the time of claim, and he suggests it is from the time of claim. Three to four months is 90 to 120 days, which is rather sharply different from what you state here in somewhat precise form, saying the average time currently for paying a sales tax refund is 27.2 days after the receipt of the application, and 90% are paid within 60 days. Can you explain that disparity? Are the claims from the plumbing and the electrical goods industries particularly complex and that is why they are taking longer, or is there some other reason for this disparity?

**Mr. Law:** I do not see any particular reasons why this should be happening in the plumbing and heating industry. Obviously there are situations where it does take longer to process a claim. If the claim is incomplete, it is going to take longer. If there is a dispute over whether a particular sale was exempt, obviously it is going to take longer. But I would think in the case of the former licence-holders that lose their licences they are well known to Revenue Canada, they are dealing with similar sales on an ongoing basis, and it is quite likely those refund claims would be handled very quickly.

**Mr. Cassidy:** Unless, Mr. Chairman, you want to ask Mr. Wild or Mr. Hardison or Mr. Shapiro back to comment on that, there is just a clear disparity between Finance's understanding of how this works and this particular—

**The Chairman:** There is quite a disparity with my own personal experience, too. My personal experience is the day they pay their money back in 27 days there will be two moons in the sky, circling around. The 90 days figure is more like it.

**Mr. Law:** There is certainly a strong incentive to pay within 60 days. After 60 days—

**The Chairman:** The day the government pays its bills within 60 days, every person who sells to the Government of Canada will stand up and do a jig.

[Translation]

**M. Willis:** Il en coûte moins de 1 p. 100 ou environ 1 p. 100 des recettes brutes pour percevoir la taxe.

**Le président:** Oui, mais c'est rembourser la taxe qui coûte cher.

**M. Willis:** Même s'il est trois fois plus coûteux de rembourser la taxe, comme vous le dites, monsieur le président, il ne faut pas oublier que c'est bien peu comparativement aux intérêts que rapporte une telle somme.

**Le président:** Oui, 200 millions de dollars bruts, et 4 millions de dollars en intérêt.

**M. Willis:** Nos estimations à 50 p. 100 donnent la moitié de cela, ou même moins.

**M. Cassidy:** Dans le mémoire des témoins que nous avons reçus aujourd'hui, on dit qu'il faut compter trois à quatre mois avant de recevoir les remboursements. Je viens tout juste de demander à l'un de nos témoins si c'était à partir du moment de la vente ou à partir du moment de la demande, et il m'a répondu que c'était à partir du moment de la demande. De trois à quatre mois, c'est de 90 à 120 jours, ce qui diffère drôlement de ce que vous dites dans votre document, à savoir que les remboursements sont actuellement effectués en moyenne en 27,2 jours après la réception de la demande, et que 90 p. 100 le sont en moins de 60 jours. Pouvez-vous expliquer cet écart? Est-ce parce que les demandes de remboursement des secteurs de la plomberie et de l'équipement électrique sont particulièrement complexes, ou y a-t-il une autre explication?

**M. Law:** Je ne vois pas pourquoi il pourrait en être ainsi dans cette industrie. Il arrive évidemment que des demandes prennent plus de temps que d'autres. C'est le cas, par exemple, lorsqu'une demande est incomplète. C'est aussi le cas, évidemment, lorsqu'il y a un différend à propos d'une vente précise. Mais Revenu Canada connaît bien les titulaires de licence auxquels on la retire. Leurs ventes se ressemblent d'une fois à l'autre, et il y a fort à parier que ces demandes de remboursement seraient traitées très rapidement.

**M. Cassidy:** Monsieur le président, à moins que vous n'ayez l'intention de demander à M. Wild, M. Hardison ou M. Shapiro de nous expliquer ce phénomène, on ne peut constater qu'un écart très net entre la version du ministère des Finances et cette...

**Le président:** Oui, c'est tout un écart. Et je parle par expérience personnelle. Quand le ministère parviendra à rembourser en 27 jours, les poules auront des dents. 90 jours ressemblent davantage à la réalité.

**M. Law:** Il y a sûrement des avantages à payer en moins de 60 jours. Après 60 jours...

**Le président:** Le jour où le gouvernement règlera ses comptes en moins de 60 jours, toutes les personnes qui font affaire avec le gouvernement du Canada se lèveront et se mettront à giguer.

[Texte]

**Mr. Cassidy:** Perhaps you could say where the figure comes from. You suggest the number of claims is in fact relatively modest now and would remain quite modest, rising from about 40,000 to about 165,000. Can you tell me the basis for that estimate? And what is the average value of a claim, according to what you expect?

**Mr. Law:** I do not have information on the value of the claims. The information we obtained is from Revenue Canada. The turnaround times were based on third quarter of 1987 statistical analysis, I believe. The number of claims I believe is also based on statistics. I am not sure of that. Currently the level is about 120,000 to 125,000. It would be rising by 40,000 as a result of the cancellation of the wholesale licences.

• 2130

**Mr. Cassidy:** That suggests that the companies that are knocked out in fact, on average, only make about ten sales per annum to tax-exempt bodies—or does each claimant cover a substantial number of different sales to different customers?

**Mr. Law:** Yes. Normally claims would cover a number of transactions.

**Mr. Dorin:** It could be several hundred.

**Mr. Law:** It could be several hundred.

**Mr. Dorin:** You would make a claim, Michael, every two weeks or every month or whatever, depending on your accounting system, on all the sales made in that period, and that could be several thousand invoices, for that matter.

**Mr. Cassidy:** So this might be one claim per month for each of those firms?

**Mr. Law:** Yes. The estimated increase is based on one claim per month per licence that is cancelled, and that is also what the \$2-million figure is based on.

**Mr. Cassidy:** I would just comment on that. Based on the testimony that if we want to fiddle around with that 50% or 45% and come up with something a bit more modest—

**The Chairman:** I would like to get some more evidence on it. We should perhaps get Revenue in to find out exactly what their costs of payments are.

**Mr. Cassidy:** Their costs per payment?

**The Chairman:** Sure. Costs to rebate.

**Mr. Warner:** And also take a look at that 30% level and see how it affects their budget. Right now, it seems that our numbers are pretty fuzzy, and it might be a better clarification there.

[Traduction]

**M. Cassidy:** Vous pourriez peut-être nous dire d'où vient ce chiffre. Vous dites que le nombre de demandes est à l'heure actuelle relativement modeste et qu'il le demeurerait, qu'il augmenterait de 40,000, à 165,000 demandes. Comment êtes-vous arrivé à ces chiffres? Quelle est la valeur moyenne d'une demande, selon vos prévisions?

**M. Law:** Je n'ai aucun renseignement au sujet de la valeur des demandes. Nous avons obtenu tous nos renseignements de Revenu Canada. Le délai moyen est tiré de l'analyse statistique portant sur le troisième trimestre de 1987. Je pense aussi que le nombre de demandes a été tiré de ces statistiques. Je ne pourrais toutefois pas l'affirmer. À l'heure actuelle, il y a de 120,000 à 125,000 demandes. Ce chiffre augmenterait de 40,000 demandes, à la suite de l'annulation des licences de grossiste.

**M. Cassidy:** Cela signifie que les sociétés qui sont éliminées ne font en fait, en moyenne, qu'environ 10 ventes par année à des organismes exonérés—ou chaque demande porte-t-elle sur de nombreuses ventes différentes à différents clients?

**M. Law:** Oui. En règle générale, les demandes portent sur un grand nombre de ventes.

**M. Dorin:** Sur plusieurs centaines de ventes.

**M. Law:** Oui, sur plusieurs centaines de ventes.

**M. Dorin:** Michael, vous pourriez faire une demande de remboursement toutes les deux semaines ou chaque mois, selon votre système comptable, à l'égard de toutes les ventes effectuées au cours de cette période, ce qui pourrait signifier plusieurs milliers de factures.

**M. Cassidy:** Chacune de ces sociétés pourrait donc présenter une demande par mois?

**M. Law:** Oui. L'augmentation que nous prévoyons est fondée sur une demande par mois pour chaque licence annulée, et c'est aussi de cette équation que nous avons dégagé la somme de deux millions de dollars.

**M. Cassidy:** Compte tenu que nous entendons encore discuter de ce seuil de 50 p. 100 ou 45 p. 100, et que nous voulons arriver à quelque chose d'un peu plus modéré. . .

**Le président:** Je voudrais obtenir d'autres renseignements à ce propos. Nous devrions peut-être demander au ministère du Revenu combien lui coûtent précisément les remboursements.

**M. Cassidy:** Ses coûts pour effectuer les remboursements?

**Le président:** Oui, pour les remboursements.

**M. Warner:** Et d'examiner aussi la possibilité d'un seuil à 30 p. 100 et les effets que cela aurait sur son budget. Les chiffres que vous nous donnez sont plutôt confus, et nous pourrions peut-être obtenir plus de précisions.

[Text]

**Mr. Cassidy:** Could we ask Finance to consult with Revenue and simply give us the information in writing? If it would save a meeting, then we should save a meeting.

**The Chairman:** Yes, I agree with you; but what is bothering me is that we are sitting with a number of people in the plumbing and heating field who will be put to a great deal of expense and problem. I am not sure what we get from them is worth the hassle on a long-term basis.

**Mr. Cassidy:** Could we ask Mr. Waslander maybe to give us a note on this, in conjunction with the other business?

**The Chairman:** Follow that up with Finance.

**Mr. Bert Waslander (Researcher to the Comité):** If I can get the information, then I would be happy to.

**Mr. Cassidy:** I mean with some co-operation from Finance and from Revenue. If you come back and say that these fellows could not back up what they have been telling us, then it seems to me that we are on our own, that we can make up our own minds, and I have no problems suggesting that we do that. That might be a way of encouraging Finance and Revenue to be co-operative in providing the information we need.

**The Chairman:** If you could get us a breakdown of what the marginal situation is, how many people we are talking about at the 45% range, at the 35% range, at the 30% range, at 25%, and so on, and what the cost of payment of exempt claims is in terms of the overhead of the government and so on. . . Really their point has been made in that they say: look, it is likely going to cost you more than it is worth collecting from us, and it is going to put us to a hell of a lot of expense for very little net benefit to the government. That is really what they are saying.

**Mr. Willis:** Yes. We will attempt to get that information, the breakdown you have asked for.

**The Chairman:** Good.

**Mr. Willis:** I would ask, Mr. Chairman, that you also consider the other aspects of this proposal, that it is not just a cost-revenue issue, that there is an issue of equity still there. No matter where you draw that line, there are going to be wholesalers on either side. So, in making your judgment, you need to try to arrive at a fair line, and I think that is the reason why the Minister of Finance chose the 50% cut-off.

**The Chairman:** On that I agree with you, but—

**Mr. Cassidy:** Just for Mr. Willis's benefit though, there are several proposals. One is that there be a current test. I do not hear anybody in the committee who is objecting to that, as opposed to allowing a firm to continue to have a licence because they had one in 1938. The second is that

[Translation]

**M. Cassidy:** Pourrions-nous demander au ministère des Finances d'en discuter avec celui du Revenu, et de nous transmettre les renseignements par écrit? Si nous pouvions les obtenir sans être obligés de tenir une autre réunion, ce serait toujours ça de gagné.

**Le président:** Oui, je suis d'accord avec vous; mais ce qui me tracasse, c'est que nous avons aujourd'hui avec nous des gens du secteur de la plomberie et du chauffage, auxquels on impose de grosses dépenses et de grandes difficultés. Je ne sais pas si ça vaut tellement la peine.

**M. Cassidy:** M. Waslander pourrait peut-être nous rédiger une note là-dessus, en même temps que sur tout le reste?

**Le président:** Est-ce que cela vous va?

**M. Bert Waslander (agent de recherche du Comité):** Si je peux obtenir les renseignements, bien volontiers.

**M. Cassidy:** Avec la collaboration des Finances et du ministère du Revenu, bien entendu. Si vous nous revenez en disant que ces gens n'ont pas pu étayer ce qu'ils avançaient, j'ai l'impression que nous serions laissés à nous-mêmes, que nous pourrions nous faire une idée, et je n'hésiterais aucunement à le proposer. Cela serait peut-être une façon d'encourager les Finances et le ministère du Revenu à se montrer moins avarés de renseignements à notre égard.

**Le président:** Si vous pouviez obtenir une ventilation de la situation: du nombre de grossistes que toucherait un seuil à 45 p. 100, à 35 p. 100, à 30 p. 100, à 25 p. 100, et le reste, et si vous parveniez à savoir combien il en coûte au gouvernement pour rembourser la taxe à la suite des demandes. . . Nos témoins de l'industrie sont convaincus que cela risque de coûter plus cher au gouvernement que pour percevoir la taxe et de leur imposer des dépenses importantes, pour un avantage vraiment minime pour le gouvernement. C'est vraiment ce qu'ils disent.

**M. Willis:** Oui. Nous allons essayer d'obtenir ces renseignements, la ventilation que vous avez demandée.

**Le président:** Très bien.

**M. Willis:** Monsieur le président, je voudrais aussi que vous songiez aux autres aspects de cette proposition, à savoir que tout ne tient pas comme une simple comparaison des coûts et des recettes, qu'il y a aussi une question d'équité qui est en jeu. Que l'on tire la ligne à un niveau ou à un autre, il y aura toujours des grossistes d'un côté comme de l'autre. Il faut donc chercher à fixer une limite qui soit juste, et c'est pourquoi le ministre des Finances a retenu 50 p. 100.

**Le président:** Je suis d'accord avec vous là-dessus, mais. . .

**M. Cassidy:** Mais il y a plusieurs propositions, monsieur Willis. Personne ne s'oppose à ce que l'on ne permette plus à une société de détenir une licence tout simplement parce qu'elle l'avait obtenue en 1938. On exclut aussi les marchandises qui sont exonérées sans

[Texte]

the test exclude from consideration those goods that are unconditionally exempt, and I do not think I hear anybody objecting to that either. So we are not rejecting what you are suggesting; we are just saying that what you propose may be unreasonably disruptive in areas where there is in fact some legitimate and significant proportion of tax-exempt sales.

**Mr. Willis:** I understand your point, Mr. Cassidy.

**The Chairman:** Let us see if you can get us that information. That will be great. Thank you very much.

**Mr. Willis:** Would you like me to provide that information through Mr. Waslander?

**The Chairman:** Yes, would you provide it to Mr. Waslander?

**Mr. Willis:** Yes.

**The Chairman:** Thank you very much.

The meeting stands adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

condition, et personne ne s'oppose à cela non plus. Nous ne rejeterons donc pas ce que vous proposez; nous disons seulement que ce que vous proposez peut provoquer trop de bouleversements dans des secteurs où il y a une bonne proportion de ventes légitimes qui sont exonérées de taxe.

**M. Willis:** Je comprends ce que vous voulez dire, monsieur Cassidy.

**Le président:** Nous comptons bien que vous pourrez nous fournir ces renseignements. Nous l'apprécierions. Merci beaucoup.

**M. Willis:** Voulez-vous que je les transmette à M. Waslander?

**Le président:** Oui, s'il vous plaît.

**M. Willis:** Très bien.

**Le président:** Merci beaucoup.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Canadian Electrical Distributors Association:*

Stanley G. Wild, President;  
Robert F. Shapiro, Chairman of the Board.

*From the Canadian Institute of Plumbing and Heating:*

E.R. Hardison, President and General Manager.

*From the Tax Policy and Legislation Branch of the  
Department of Finance:*

Brian Willis, Senior Tax Officer;

David Law, Senior Tax Officer.

#### TÉMOINS

*De l'Association canadienne des distributeurs  
d'équipement électrique:*

Stanley G. Wild, président;  
Robert F. Shapiro, président du conseil  
d'administration.

*De l'Institut canadien de la plomberie et du chauffage:*

E.R. Hardison, président-directeur général.

*De la Direction de la politique et de la législation de  
l'impôt du ministère des Finances:*

Brian Willis, fonctionnaire supérieur en matière  
d'impôt;

David Law, fonctionnaire supérieur en matière  
d'impôt.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 161

Wednesday, May 4, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 161

Le mercredi 4 mai 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988—Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de mesures provisoires de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

---

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

---

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 4, 1988

(240)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:30 o'clock p.m. this day, in Room 209 (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin and George Minaker.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Appliance Manufacturers Association:* Colin M. Harper, Chairman of CAMA, and President and Chief Executive Officer, Camco Inc.; Norman A. Morrison, Comptroller, Camco Inc.; Robert J. Collins-Wright, Past Chairman of CAMA, and Chairman and Chief Executive Officer, Inglis Limited; Edward A. Quinn, Manager, Tax Accounting, Inglis Limited; Tom Akin, McCarthy & McCarthy. *From Goodman & Carr:* Wolfe D. Goodman, Q.C.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budget Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

Colin Harper from the Canadian Appliance Manufacturers Association made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:04 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:12 o'clock p.m., the sitting was resumed.

Wolfe Goodman made an opening statement and answered questions.

The Chairman authorized that the brief presented by Wolfe D. Goodman be appended to this day's *Minutes of Proceedings and Evidence*. (*See Appendix "FNCE-2"*.)

At 5:06 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 4 MAI 1988

(240)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 30, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin et George Minaker.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: De l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers:* Colin M. Harper, président de L'ACFGAM, et président-directeur général, Camco Inc.; Norman A. Morrison, contrôleur, Camco Inc.; Robert J. Collins-Wright, ancien président de l'ACFGAM, et président-directeur général, Inglis Limited; Edward A. Quinn, directeur, Comptabilité fiscale, Inglis Limited; Tom Akin, McCarthy & McCarthy. *De Goodman & Carr:* Maître Wolfe D. Goodman, c.r.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de mesures provisoires de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution, contenue dans les documents budgétaires du 10 février 1988. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule n° 143.*)

Colin Harper, de l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers, fait une déclaration, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 16 h 04, le Comité interrompt les travaux.

À 16 h 12, le Comité reprend les travaux.

Maître Wolfe Goodman fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

Le président permet que le mémoire de Maître Wolfe D. Goodman figure en annexe aux *Procès-verbaux et témoignages* d'aujourd'hui. (*Voir Annexe «FNCE-2».*)

À 17 h 06, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, May 4, 1988

• 1529

**The Chairman:** We are resuming our consideration of the proposed measures to alter the sales tax under Standing Order 96.(2).

Our witnesses this afternoon are the Canadian Appliance Manufacturers Association, with Colin Harper, Chairman, and Robert Collins-Wright, Past Chairman; Edward Quinn is Manager, Tax Accounting, with Inglis Limited; Tom Akin is with McCarthy & McCarthy; and Alda Murphy is Manager of CAMA and Manager, Consumer Products, Electrical and Electronic Manufacturers Association.

• 1530

You have a submission. We are reasonably familiar with this problem. I suspect your problem is in connection with determined values and where we go there.

**Mr. Colin M. Harper (Chairman, Canadian Appliance Manufacturers Association):** What I propose to do is just to summarize the brief we submitted to you and to concentrate on why we feel some of the proposed measures are wrong and what our recommendations are.

The appliance industry makes about 3.6 million appliances in Canada, worth \$1.2 billion. We employ 8,000 people directly in the industry and have an additional 18,000 people who are employed by our suppliers. We have eight plants in Ontario and Quebec.

The industry has invested over \$150 million in rationalization and the introduction of new products over the last few years, and it is an industry that has gone through rapid consolidation. We have gone from over 20 manufacturers to three full-line manufacturers in the last 10 years. It is a very cost- and quality-competitive industry, and, frankly, it is unusual for the industry to agree on very much. But we do agree on this brief.

The competition within the industry has meant the real cost of our products to the consumer has declined, and in fact has declined more than any other major consumer product purchased in Canada. I think this is one of the reasons why we have been successful in defending our industry against imports and over 80% of the products sold in Canada are made in Canada today. As an observation, the intense competition in the industry

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 4 mai 1988

**Le président:** Nous reprenons l'étude des mesures proposées pour modifier la taxe de vente en vertu de l'article 96.(2) du Règlement.

Les témoins cet après-midi sont l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers (CAMA), représentée par le président, Colin Harper, Robert Collins-Wright, ancien président, Edward Quinn, directeur, Comptabilité fiscale pour Inglis Limitée, Tom Akin, de McCarthy & McCarthy, et Alda Murphy, directeur de la CAMA, et directeur, Produits de consommation, Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada.

Vous avez un exposé à nous présenter. Nous connaissons assez bien le problème. J'ai l'impression que c'est une question de valeurs déterminées et de savoir ce que l'on va faire maintenant.

**M. Colin M. Harper (président, Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers):** Je voudrais résumer le mémoire que nous avons déposé auprès du Comité, me pencher plus particulièrement sur les raisons pour lesquelles nous croyons que certaines des mesures proposées sont inacceptables et, enfin, vous présenter nos recommandations.

Le secteur de fabrication des appareils ménagers produit près de 3,6 millions d'unités au Canada, représentant 1,2 milliard de dollars. Huit milles personnes travaillent directement pour le secteur et 18,000 autres sont employées par nos fournisseurs. Nous avons huit usines en Ontario et au Québec.

Depuis quelques années, le secteur a investi plus de 150 millions de dollars dans des activités de rationalisation et d'introduction sur le marché de nouveaux produits. C'est un secteur où la consolidation a été rapide. En effet, au cours des 10 dernières années, nous sommes passés de plus de 20 fabricants à à peine trois fabricants de série complète de produits. C'est un secteur où la concurrence est très vive, tant sur le plan coût que sur le plan qualité et j'avoue qu'il est plutôt rare que l'on s'entende sur quoi que ce soit. Cependant, nous nous entendons sur le contenu de ce mémoire.

La concurrence au sein du secteur a entraîné une baisse du coût réel de nos produits pour le consommateur, baisse qui est d'ailleurs plus importante que pour n'importe quel autre grand produit de consommation acheté au Canada. C'est là, je crois, une des raisons qui expliquent que nous ayons réussi à protéger le secteur contre les importations; de fait, plus de 80 p. 100 des produits vendus au Canada aujourd'hui y

[Texte]

meant that the April 1986 federal sales tax increase was not fully recovered in the selling price of our products.

We are a successful industry, but we need a fair and equitable tax system. We have survived under the present system, but it does penalize Canadian manufacturers by \$7.88 per unit when compared with an imported product for a \$1,000 appliance at retail. I will refer to that later. We feel even that discrepancy has killed some jobs in Canada.

**The Chairman:** Where do you get that figure? How do you determine that?

**Mr. Harper:** The \$7.88? We have that in exhibit 1, attached to the brief. In that exhibit we compare national brand products with a retail selling price of \$1,000 for imported products. That is based on an actual example.

**The Chairman:** If the domestic brand costs \$1,000 and the imported brand costs \$700, I presume the tax on the imported brand will be less than the tax on the domestic brand.

**Mr. Tom Akin (Canadian Appliance Manufacturers Association):** No, the price to the dealer of \$1,000 is the same for imports as it is for domestically produced goods. The difference is the import gets taxed on a duty-paid value at the border, which is the lower number.

**The Chairman:** Let us assume the importer is Sears Canada. It buys from a domestic manufacturer to sell or buys from Taiwan. As far as Sears is concerned, it is a question of where they buy it cheapest and what the best terms and conditions are. I do not know how this creates an "un-level" situation.

**Mr. Norman A. Morrison (Canadian Appliance Manufacturers Association):** Mr. Chairman, may I direct your attention to exhibit 1. At the bottom it says it is the selling price to the dealer. It says the selling price to dealers on both national brands and imports equals \$1,000.

**The Chairman:** But somebody brought it in and picked up \$300 on it, then. That is what you are saying.

**Mr. Morrison:** No, I am not saying that, sir.

**The Chairman:** Sure you are.

**Mr. Morrison:** No, I am saying we have picked an example exactly from our records. That is a duty-paid value of something coming into Canada. When it arrives in Canada it must be moved from the border into a warehouse, from a warehouse across the country, then sold.

[Traduction]

sont fabriqués. À titre d'observation, je signale que la concurrence intense au sein du secteur a fait en sorte que l'augmentation de la taxe de vente fédérale d'avril 1986 n'a jamais été pleinement récupérée dans le prix de vente de nos produits.

Notre secteur connaît du succès, mais nous avons quand même besoin d'un système fiscal qui soit juste et équitable. Jusqu'ici, nous avons réussi à survivre, mais le système actuel pénalise les fabricants canadiens de 7,88\$ l'unité, si l'on compare le prix de vente au détail d'un appareil ménager de 1,000\$ importé. J'y reviendrai plus tard. Nous croyons que cet écart a contribué à supprimer quelques emplois au Canada.

**Le président:** Où avez-vous pêché ce chiffre? Comment en êtes-vous arrivés à ce calcul?

**M. Harper:** Vous parlez du 7,88\$? Cela se trouve à l'annexe 1 du mémoire. Nous y faisons une comparaison entre les produits de marque de commerce canadienne et les produits importés ayant un prix de vente au détail de 1,000\$. Nos calculs sont fondés sur un exemple réel.

**Le président:** Si la marque canadienne coûte 1,000\$ et la marque importée en coûte 700\$, j'en déduis que la taxe sur la marque importée sera moins élevée que la taxe sur la marque canadienne.

**M. Tom Akin (Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers):** Non, le prix pour le détaillant sera de 1,000\$ pour le produit importé, tout comme pour le produit canadien. La différence tient au fait que le produit importé est taxé à la valeur à l'acquitté à la frontière, ce qui représente le chiffre inférieur.

**Le président:** Supposons que l'importateur est Sears Canada. Cette compagnie achète ses appareils d'un fabricant canadien ou de Taiwan pour les vendre au consommateur. Tout ce qui intéresse Sears, c'est de savoir où obtenir les appareils les moins chers aux meilleures conditions. Je ne vois pas comment cela crée une situation inégale.

**M. Norman A. Morrison (Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers):** Monsieur le président, permettez-moi d'attirer votre attention sur l'annexe 1. Au milieu de la page, on dit qu'il s'agit du prix de vente au détaillant. On dit que le prix de vente aux détaillants est de 1,000\$, qu'il s'agisse d'une marque de commerce canadienne ou d'un produit d'importation.

**Le président:** Sauf que quelqu'un a importé l'appareil et en a retiré 300\$. C'est bien ce que vous nous dites.

**M. Morrison:** Non, ce n'est pas ce que j'ai dit.

**Le président:** Mais bien sûr que si.

**M. Morrison:** Non, je disais que nous avons tiré cet exemple directement de nos dossiers. Il s'agit de la valeur à l'acquitté d'un produit importé au Canada. Une fois qu'il arrive au Canada, il doit être transporté de la frontière à un entrepôt, et de l'entrepôt jusqu'à l'autre bout du pays, avant d'être vendu.

[Text]

In fact, that is what happens. There is a substantial amount of marketing and distribution costs even on imported products. You have given a slightly different example and you have raised a valid question, but it does not relate to example 1. This is a case where an imported product is selling for \$1,000, a domestically produced product is selling for \$1,000.

• 1535

**The Chairman:** Yes, but you are assuming there is an importer or wholesaler in Canada that either buys from offshore or buys from a domestic manufacturer. In both cases he has to get a mark-up.

If he is a wholesaler in Canada he buys from a domestic manufacturer, he pays the sales tax at the manufacturer's gate or, if he imports the goods, he pays the sales tax at the border.

**Mr. Harper:** But if the manufacturer is responsible for the distribution of a product in Canada, as we are with our manufacturers' brands in Canada, then the federal sales tax is paid on the price to the appliance dealer. If you look at a manufacturer who is importing products, we would buy it from the U.S. at \$700, we would have to distribute it, pay marketing costs, etc., in Canada, plus a marketing profit. Then it would be sold to a dealer at \$1,000. That is where the difference is.

**The Chairman:** You are taking the position that Inglis, for example, would buy something manufactured in Taiwan and also make a similar product in Canada and would bring it in and have to do the same marketing on the Taiwan product as it would on its own product.

**Mr. Harper:** Correct.

**The Chairman:** That being the case, of course, would the manufacturing and distribution be somewhere around 30%?

**Mr. Robert J. Collins-Wright (Past Chairman, Canadian Appliance Manufacturing Association):** If I could answer that question, we would do just that. We would bring in a product—

**The Chairman:** But with that kind of a mark-up you would be looking at an M and D of about 30%. The difference is between \$700 and \$1,000, that is 30%.

**Mr. Collins-Wright:** No, I would looking at M and D perhaps of 20% to 25%.

**The Chairman:** All right. Well, in that case your calculation would be very attractive for your domestic manufacturer because he could write off his entire M and D whereas there would be no way—

**Mr. Collins-Wright:** I guess we are talking about the differential that exists for me paying 12% on \$700 and our company paying 12/112 on a determined value.

[Translation]

C'est cela, en fait, qui arrive. Les coûts de commercialisation et de distribution sont considérables, même pour les produits importés. Vous avez présenté un exemple un peu différent du nôtre, et soulevé une bonne question, sauf qu'elle ne concerne pas l'exemple 1. Il s'agit d'un cas où un produit importé se vend 1,000\$, et un produit fabriqué au Canada se vend pour le même prix.

**Le président:** Oui, mais vous supposez qu'un importateur ou un grossiste canadien achète de l'étranger ou d'un fabricant canadien. Dans les deux cas, il doit y avoir une marge bénéficiaire.

Le grossiste canadien qui achète d'un fabricant canadien doit payer la taxe de vente à la porte du fabricant. En revanche, s'il importe les biens, il doit payer la taxe de vente à la frontière.

**M. Harper:** Mais si le fabricant est chargé de la distribution d'un produit au Canada, comme nous le sommes dans le cas de nos marques du fabricant au Canada, à ce moment-là la taxe de vente fédérale doit être payée sur le prix au détaillant. Prenez le cas des fabricants qui importent des produits. Si nous achetons un appareil des États-Unis à 700\$, nous devons en faire la distribution, payer les coûts de commercialisation, etc., au Canada, en plus de réaliser une marge de profit. L'appareil est alors vendu à un détaillant pour 1,000\$. C'est là la différence.

**Le président:** D'après vous, Inglis, pourrait, par exemple, acheter un appareil fabriqué à Taiwan et fabriquer elle-même un produit semblable au Canada, et elle doit à ce moment-là faire autant de commercialisation pour le produit taiwanais que pour son propre produit.

**M. Harper:** Exactement.

**Le président:** Si tel est le cas, les frais de commercialisation et de distribution s'élèveront à près de 30 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Robert J. Collins-Wright (ancien président, Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers):** J'aimerais répondre à cette question. C'est précisément ce que nous ferions. Nous importerions un produit. . .

**Le président:** Mais avec ce genre de majoration, les frais de C et D sont d'environ 30 p. 100. C'est la différence entre 700\$ et 1,000\$, soit 30 p. 100.

**M. Collins-Wright:** Non, les frais de C et D ne seront que de 20 ou 25 p. 100.

**Le président:** Très bien. A ce moment-là, vos calculs deviennent très intéressants pour les fabricants canadiens puisqu'ils peuvent alors amortir tous leurs frais de C et D tandis qu'il serait impossible. . .

**M. Collins-Wright:** En fait, je crois qu'il s'agit de la différence entre payer 12 p. 100 sur 700\$ et payer 12/112 sur une valeur déterminée.

[Texte]

**Mr. Akin:** I think the point that is being missed here, Mr. Chairman, is that the suggestion this is tied up in marketing and distribution in a sense is correct, but it would not be all deductible under the new measure. That is the whole point. There is profit attributable to marketing and distributing goods in Canada. There are also costs that may not be deductible.

**The Chairman:** The only difference would be the profit portion of the differential.

**Mr. Akin:** We can move to the new measure because we do deal with that in the brief and compare several areas.

**The Chairman:** All right.

**Mr. Harper:** I think the one thing that becomes apparent in our discussion, Mr. Chairman, is that a multi-stage tax proposal would solve—

**The Chairman:** Solve all your problems. You would be totally happy with a multi-stage sales tax and away we go—

**Mr. Harper:** Right.

**The Chairman:** I told the minister that at lunch time.

**Mr. Harper:** So our concern is that this—

**Mr. de Jong:** What was the response of the minister?

**The Chairman:** He says that is right. He says the greatest thing about this is it has focused their minds on how wonderful an MMST would be. They will not oppose us now when we really go for the whole BTT and the rest of it.

**Mr. de Jong:** I just wanted to make certain I had the responses.

**Mr. Harper:** Our concern is this could take a significant time and that is why we are here to discuss the interim tax measures. Our understanding from Mr. Wilson is that the proposed changes are meant to help the present situation which we were debating a few minutes ago. Our present system uses determined value, but the example we gave you—and we can calculate many others for other products—gives us a \$7.88 difference. It also helps retailers and distributors who distribute product when compared with an appliance manufacturer who is distributing his own brands within Canada and selling them directly to a retailer. On exhibit 2 we show the difference in that case is \$11.52.

[Traduction]

**M. Akin:** Je crois que vous n'avez pas compris une chose, monsieur le président. L'idée liée à la commercialisation et à la distribution est juste, dans un sens, mais les frais ne seraient pas entièrement déductibles en vertu de la nouvelle mesure. C'est à cela que nous voulons en venir. Il y a une marge de profit attribuable à la commercialisation et à la distribution de biens au Canada. Il y a aussi des coûts qui risquent de ne pas être déductibles.

**Le président:** La seule différence serait la marge de profit sur la différence.

**M. Akin:** Passons à la nouvelle mesure proposée, puisque nous en parlons dans le mémoire et que nous comparons plusieurs domaines.

**Le président:** Très bien.

**M. Harper:** Une chose ressort de notre discussion, monsieur le président, et c'est le fait qu'un système de taxe multi-stade réglerait. . .

**Le président:** Réglerait tous vos problèmes. Une taxe de vente multi-stade vous plairait énormément, et le tour serait joué. . .

**M. Harper:** Exactement.

**Le président:** C'est ce que j'ai dit au ministre à midi.

**M. Harper:** Ce qui nous préoccupe, c'est que cette. . .

**M. de Jong:** Quelle a été la réaction du ministre?

**Le président:** Il a dit que c'était vrai. Il a dit que le plus grand avantage de ce système est qu'il a attiré l'attention des intéressés sur le fait qu'une taxe de vente multi-stade serait extraordinaire. Maintenant, ils n'opposent aucune résistance lorsque nous mettons en vigueur la TTC et tout le reste.

**M. de Jong:** Je voulais simplement m'assurer d'avoir sa réaction.

**M. Harper:** Ce qui nous préoccupe, c'est que la mise en vigueur pourrait prendre beaucoup de temps, et c'est pour cela que nous sommes venus discuter des mesures fiscales provisoires. Si nous avons bien compris M. Wilson, les changements proposés ont pour but d'alléger le problème actuel dont nous parlions il y a un moment. Le système actuel est basé sur le principe de la valeur déterminée. Cependant, l'exemple que nous vous avons donné—et nous pourrions vous en présenter plusieurs autres pour d'autres produits—donne une différence de 7.88\$. Par ailleurs, cela facilite les choses pour les détaillants et les distributeurs qui doivent distribuer un produit comparativement à un fabricant d'appareils ménagers qui distribue ses propres marques à l'intérieur du Canada et les vend directement au détaillant. Dans ce cas-là, comme vous voyez à l'annexe 2, la différence est de 11,52\$.

[Text]

[Translation]

• 1540

We feel the proposal does not reduce the tax inequities. They may be generally a cover to most industry, but not the appliance industry.

The arithmetic our industry has done indicates there will be an increase in the federal sales tax paid by the Canadian appliance manufacturing companies of \$20 million. I would like to emphasize that in appliance industry terms that is a lot of money. The total industry profits two years ago were \$26 million. So a \$20 million tax increase is very significant. The proposed measures will have a serious impact on the industry, because they will widen the gap between a manufacturer and importer from \$7.88 to \$12.17 for a typical \$1,000 appliance.

What we ideally would like to see is an exemption from the changes in spite of the agreed-to inequities. But if this is not possible, we feel there are three inequities that should be considered. These are on page 3 of our letter.

Manufactured appliances sold directly by Canadian manufacturers are taxed on the Canadian marketing and distribution profits, because the incidence of tax is at the point of sale that includes these profits, whereas imported appliances are not taxed on Canadian M and D profits because the incidence of tax is at the point of importation.

The second point is that we feel the standard 7% deduction for M and D costs allowed on imported appliances is too generous, because such costs are usually incurred after importation. In the case of Canadian-produced appliances, all M and D costs are incurred before the tax is calculated.

The third point is that many non-allowable M and D costs may be incurred by Canadian manufacturers but they will not be permitted as deductions in calculating the FST tax base. Yet these same costs incurred on behalf of imported appliances will not be taxed, because they were incurred after the incidence of tax.

We feel these are the key inequities that should be addressed. We make the observation that in Canada the consumer generally does not know and is not concerned whether an appliance is imported or whether an appliance is manufactured in Canada.

Based on these concerns, our recommendations are, first of all, that the profits attributable to marketing and distribution be excluded from the tax base; and secondly, that the 7% standard deduction be removed and only substantiated Canadian marketing and distribution costs should be allowed. We feel an exception could be made for small businesses. Thirdly, the legislation should provide flexibility in the determination of costs allocated

Nous estimons que les mesures proposées ne réduisent pas les inégalités sur le plan fiscal. Peut-être en général visent-elles la plupart des secteurs, mais pas celui de la fabrication des appareils ménagers.

Les calculs faits par notre secteur révèlent qu'il y aura une augmentation de l'ordre de 20 millions de dollars de la taxe de vente fédérale payée par les compagnies canadiennes de fabrication d'appareils ménagers. Je dois vous signaler que dans le contexte de notre secteur, cela représente énormément d'argent. Les bénéfices totaux réalisés par le secteur il y a deux ans étaient de 26 millions de dollars. Par conséquent, une augmentation fiscale de 20 millions de dollars serait très importante. Les mesures proposées auront donc de sérieuses répercussions sur le secteur, puisqu'elles vont élargir la marge entre le fabricant et l'importateur, la portant de 7,88\$ à 12,17\$ pour un appareil moyen de 1,000\$.

Idéalement, il faudrait nous exempter de ces changements malgré les inégalités reconnues. Mais si ce n'est pas possible, il y a trois inégalités dont il faudrait tenir compte en particulier. Elles sont énumérées à la page 3 de notre lettre.

Les appareils ménagers vendus directement par des fabricants canadiens sont imposés selon les bénéfices canadiens de commercialisation et de distribution, puisque la taxe est calculée au point de vente et cela comprend les bénéfices, tandis que les appareils importés ne sont pas imposés sur les profits de C et D canadiens, puisque la taxe est calculée au point d'importation.

Deuxièmement, nous estimons que la déduction normale de 7 p. 100 pour les frais de C et D autorisée pour les appareils importés est trop généreuse, puisque les coûts en question sont généralement encourus après l'importation. Dans le cas des appareils ménagers fabriqués au Canada, tous les frais de C et D sont engagés avant le calcul de la taxe.

Troisièmement, les fabricants canadiens peuvent engager beaucoup de frais de C et D non admissibles, mais ces frais ne seront pas comptés comme des déductions dans le calcul de la base de la taxe de vente fédérale. Et pourtant, si ces mêmes coûts sont engagés pour un appareil importé, ils ne seront pas imposables, puisqu'ils ont été engagés après le calcul de la taxe.

Ce sont là à notre avis les principales inégalités sur lesquelles vous devez vous pencher. Nous signalons qu'au Canada, le consommateur en général ne sait pas si un appareil a été importé ou s'il a été fabriqué au Canada, et la question ne l'intéresse pas.

Compte tenu de ces préoccupations, nous recommandons, premièrement, que les bénéfices attribuables à la commercialisation et à la distribution soient exclus de l'assiette fiscale; deuxièmement, que la déduction normale de 7 p. 100 soit supprimée et que seuls les frais de commercialisation et de distribution canadiens justifiables soient admis. Une exception pourrait être faite dans le cas des petites entreprises. Troisièmement, la loi

[Texte]

to marketing and distribution functions. If some exclusions from M and D costs are required, we submit that such items should be kept to a minimum. Any such non-deductible costs should be specific and clearly defined.

To summarize, we feel first of all we are facing a major increase in the federal sales tax for our industry with this proposal. I make the comment that our M and D costs are definitely well below the 25%, and we feel a 25% uplift is unduly high and ought to be re-examined. We make the observation that consumers and retailers in Canada are not yet aware of the inflationary increase this tax proposal will bring to our economy. So I feel it is very important that you should carefully consider the impact of this proposal on both the manufacturers and the Canadian consumer.

**Mr. Minaker:** I think all of us as Canadians want to see Canadian manufacturing expand and blossom. But we also have responsibilities as members of the finance committee to make sure we try to find the funds to run our country and provide social services and so on.

• 1545

What I wanted to say, Mr. Chairman, was it was interesting when it was stated that with the proposal there would be a benefit of some \$12 for every \$1,000 item.

**Mr. Harper:** Right, \$12.17.

**Mr. Minaker:** Per \$1,000 item sold. Then I start to reflect it would be \$6 on \$500, \$3 on \$250, \$1.50 on \$125 item.

**The Chairman:** That is a different figure you have given.

**Mr. Minaker:** Yes, it is the difference only.

**The Chairman:** It depends on a 30% differential between the imported product and the manufactured product—

**Mr. Harper:** Right.

**The Chairman:** I do not know where you get that figure.

**Mr. Minaker:** My question, Mr. Chairman, is what is the average item sold by the Canadian manufacturer with his competition from abroad. Is it \$500 an item?

**Mr. Collins-Wright:** Fifty-three percent.

**Mr. Minaker:** Is the dollar value \$1,000 for 90% of the industry? Are we talking about 3%, 4%, or are we talking about the Canadian Manufacturers' Association's

[Traduction]

devrait prévoir suffisamment de souplesse dans la détermination des coûts attribuables à la commercialisation et à la distribution. S'il faut prévoir des exclusions au niveau des frais de C et D, nous estimons que les articles en question devraient être tenus à un minimum. Ainsi, tous les coûts non déductibles devraient être énumérés de façon claire et précise.

En résumé, nous estimons premièrement que cette proposition entraînera pour nous une importante majoration de la taxe de vente fédérale. À titre d'observation, nos frais de C et D sont considérablement inférieurs à 25 p. 100 et nous estimons qu'une majoration de 25 p. 100 est excessive et devrait être réexaminée. Toujours à titre d'observation, les consommateurs et les détaillants canadiens ne sont pas encore conscients de l'augmentation inflationniste qu'entraînera cette proposition fiscale. Par conséquent, il est d'une importance capitale que vous examiniez soigneusement les répercussions de cette proposition, tant pour les fabricants que pour les consommateurs canadiens.

**M. Minaker:** Je pense que tous les Canadiens veulent que le secteur canadien de la fabrication prenne de l'expansion et prospère. Mais à titre de membres du Comité des finances, nous avons aussi la responsabilité de veiller à trouver les fonds nécessaires pour administrer le pays, pour fournir des services sociaux, etc.

Ce que je voulais dire, monsieur le président, c'est qu'il a été intéressant d'entendre que cette proposition entraînerait des bénéfices de quelque 12\$ pour chaque article de 1,000\$.

**M. Harper:** Oui, 12,17\$.

**M. Minaker:** Sur un article de 1,000\$ vendu. Je me suis alors dit, cela représente 6\$ sur 500\$, 3\$ sur 250\$, 1,50\$ sur 125\$.

**Le président:** Vous n'avez donné que la différence.

**M. Minaker:** Oui, il ne s'agit que de la différence.

**Le président:** Qui repose sur une différence de 30 p. 100 entre le prix du produit importé et celui du produit fabriqué. . .

**M. Harper:** En effet.

**Le président:** Je ne vois vraiment pas comment vous arrivez à ce chiffre.

**M. Minaker:** Je veux savoir, monsieur le président, quel est le prix moyen d'un article vendu par le fabricant canadien avec cette concurrence de l'étranger? Le prix moyen est-il de 500\$ l'article?

**M. Collins-Wright:** Cinquante-trois p. 100.

**M. Minaker:** Vendez-vous vos produits 1,000\$ pièce, dans 90 p. 100 des cas? S'agit-il de 3 p. 100, 4 p. 100 ou s'agit-il des mêmes préoccupations que celles de

[Text]

concerns? Is the average item \$100 or \$200? What is the value? Do you have that?

**Mr. Collins-Wright:** It is fairly easy to calculate. Our sales are \$460 million; we sell a million products.

**Mr. Minaker:** So it is roughly \$460 an item. We are looking at about a \$6 difference.

Of those manufacturers, how many import either parts or complete manufactured items as part of the distribution system? Do 50% of your manufacturers strictly manufacture their own item and sell it in our market, or do they have a distribution system whereby they import part of the parts and products and complement their lines? We are trying to be open and honest, we are trying to find a solution to the problem.

**Mr. Collins-Wright:** We could give you percentages.

**Mr. Harper:** Eighty percent of the products are made in Canada; 20% are imported. Of that 20%, a significant part are products resold by Canadian manufacturers. But as an industry we are manufacturing much more in Canada than any other major consumer durables manufacturers.

**Mr. Minaker:** Are we looking at about a 1% impact, then?

**Mr. Collins-Wright:** No.

**Mr. Minaker:** I am just trying to work it out. Maybe I am all wrong on this, but if you look at \$6 on a \$500 item, 80% manufactured here and 20% brought in from outside, in a very broad analysis we are looking at about a 1% concern. Is that about right? We are trying to find out to help you people. We are trying to get to the magnitude of the problem. We are talking about \$5 on \$500.

**Mr. Collins-Wright:** Right, but exhibit 1 gives the present sales tax we are paying on a \$1,000 unit as \$91.88. The proposed tax is \$109.82. If you take the two, you are paying an increase of \$19.94 and half of that, if you use the \$500, would be \$10.

**Mr. Minaker:** Okay. I was just using your opening comments, that is all.

**Mr. Akin:** Even if you take it at \$6 per appliance, if you multiply that by three million appliances that is a lot of money to this industry in terms of a difference.

**Mr. Minaker:** Yes, but I am looking at it from the impact on the marketing point of view.

**Mr. Harper:** Our industry is an intensely competitive industry where a dealer will switch his purchases from one manufacturer to an importer or another manufacturer for 1% of price.

[Translation]

l'Association des manufacturiers canadiens? Le prix moyen d'un article est-il de 100\$ ou de 200\$? Quel est le prix? Le savez-vous?

**M. Collins-Wright:** C'est assez facile à calculer. Notre chiffre de vente s'élève à 460 millions de dollars; nous vendons un million d'articles.

**M. Minaker:** Donc la valeur moyenne est de 460\$ l'article. Il s'agit donc d'une différence d'environ 6\$.

De vos membres, combien importent soit des pièces ou des appareils complètement assemblés pour les distribuer? Est-ce que 50 p. 100 de vos membres fabriquent uniquement leur propre produit pour le vendre au Canada ou font-ils partie d'un réseau de distribution qui leur permet d'importer des pièces et des appareils afin de compléter leur gamme de produits? Nous essayons, en toute honnêteté, de comprendre afin d'essayer de trouver une solution à ce problème.

**M. Collins-Wright:** Nous pouvons vous donner des pourcentages.

**M. Harper:** Quatre-vingts p. 100 de nos produits sont fabriqués au Canada; 20 p. 100 sont importés. De ces 20 p. 100, un pourcentage important est revendu par les fabricants canadiens. Comme industrie toutefois, nous sommes les principaux fabricants de biens de consommation durables au Canada.

**M. Minaker:** Peut-on supposer une perte de 1 p. 100 alors?

**M. Collins-Wright:** Non.

**M. Minaker:** J'essaie simplement de faire les calculs. J'ai peut-être tout à fait tort, mais si sur un article de 500\$, c'est 6\$, et que vous fabriquez 80 p. 100 des appareils ici et en importez 20 p. 100, à première vue, vous semblez vous préoccuper d'une différence de 1 p. 100. N'est-ce pas? Nous essayons de nous renseigner afin de pouvoir vous aider. Nous essayons de comprendre l'ampleur du problème. Il s'agit d'environ 5\$ sur 500\$.

**M. Collins-Wright:** Très bien, mais regardez le tableau 1 où vous pouvez voir que sur un appareil de 1,000\$, nous versions actuellement 91,88\$ en taxe de vente. La taxe proposée est de 109,82\$. Si vous faites la différence, vous constatez qu'il y a une augmentation de 19,94\$ laquelle, divisée par deux, pour un article de 500\$, donnerait 10\$.

**M. Minaker:** Très bien. Je m'étais fondé sur votre exposé, voilà tout.

**M. Akin:** Même s'il ne s'agissait que de 6\$ par appareil, multipliés par 3 millions d'appareils ménagers, cela représente une différence considérable pour l'industrie.

**M. Minaker:** Oui, mais j'essayais de comprendre les répercussions sur les ventes.

**M. Harper:** La concurrence est si forte dans notre industrie qu'un détaillant abandonnera un fabricant au profit d'un importateur ou d'un autre fabricant pour une différence de prix de 1 p. 100.

[Texte]

**Mr. Minaker:** That is what I am trying to pull out of you.

**Mr. Harper:** The other point that is very important to make is in the case of white goods—ranges, refrigerators, washers, dishwashers, etc.—the competition is from the U.S. It is a different situation from brown goods and microwave ovens.

**Mr. Minaker:** Thank you very much, Mr. Chairman.

• 1550

**Mr. Dorin:** I still have a problem here, and it is the same as the chairman felt. You people must be working together, I presume, with some of the other people who have been here. We had the same example in one of the previous meetings we had this week or last week, I forget—the \$700 and the \$1,000. I just have real difficulty with that. Maybe you can try to somehow use some other words to convince us, because it just does not make any sense.

**The Chairman:** If you could buy the goods for \$700 in a foreign country, you would buy them all there. Why would you make anything in Canada? If you can buy these goods so cheaply abroad, you would buy them all in a foreign country. I know if I were. . . I am a consumer; I go across the border. If I can buy it for \$700 and bring it in and not pay any duty on it—

**Mr. E.A. Quinn (Canadian Appliance Manufacturers Association):** What happens to Canada in the future if we decide to shut down all the manufacturers because it is cheaper?

**The Chairman:** I do not know. I am taking your figures and assuming that either your figures are great figures for the argument. . . but they do not make any economic sense because nobody would operate with these figures.

**Mr. Harper:** I think the important point is that we do in fact manufacture products in Canada at less cost than importing the products from a U.S. parent company. That is why we are still manufacturing in Canada.

**The Chairman:** Of course you do.

**Mr. Harper:** If we buy a refrigerator from the U.S. for \$700 and if we can manufacture it in Canada for \$700, then we will be paying the additional federal sales tax because we are making it in Canada.

**The Chairman:** Well, now, that makes more sense to me. In other words, let us assume you can either. . . it is imported across the border at \$700 or you can make it for \$700. You say at the border you pay the sales tax at the border, and this one is less 7%, plus 25% times 12%—or multiply \$700 by 13.95 and it gives you a new tariff.

[Traduction]

**M. Minaker:** Voilà justement ce que j'essaie d'apprendre.

**M. Harper:** Il est très important de noter que dans le cas des appareils ménagers—des cuisinières, des réfrigérateurs, des laveuses, des lave-vaisselle, etc.—la concurrence vient des États-Unis. La situation est différente dans le cas de l'équipement ménager et des fours micro-ondes.

**M. Minaker:** Merci beaucoup, monsieur le président.

**M. Dorin:** Je ne suis toujours pas convaincu, pas plus que le président. Vous travaillez, je présume, avec certains des autres témoins qui ont déjà comparu. Lors de rencontres précédentes, cette semaine ou la semaine dernière, j'oublie, on nous a donné le même exemple—700\$ et 1,000\$. J'ai beaucoup de mal à m'y retrouver. Peut-être pouvez-vous essayer de trouver une autre explication afin de nous convaincre, car pour l'instant, c'est à n'y rien comprendre.

**Le président:** Si vous pouviez vous procurer des appareils à l'étranger, pour 700\$ pièce, vous le feriez. Pourquoi fabriquer quoi que ce soit au Canada? Si vous pouviez acheter ces appareils moins cher à l'étranger, vous le feriez. Je sais que si j'étais. . . je suis un consommateur; je traverse la frontière. Si je peux me procurer quelque chose pour 700\$ et l'importer en franchise. . .

**M. E.A. Quinn (Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers):** Qu'arriverait-il à l'avenir, au Canada, si nous décidions tous de fermer nos usines parce qu'il est moins coûteux d'importer?

**Le président:** Je n'en sais rien. Mais je prends vos chiffres, et j'en conclus qu'ils défendent votre thèse. . . sur le plan économique, c'est irréaliste, car personne ne resterait en affaires avec de tels chiffres.

**M. Harper:** L'essentiel, je pense, c'est qu'il nous coûte moins cher de produire ces appareils au Canada que de les importer de nos sociétés mères aux États-Unis. C'est pourquoi nous continuons à les fabriquer au Canada.

**Le président:** Évidemment.

**M. Harper:** Si nous achetons un réfrigérateur aux États-Unis pour 700\$, et si nous pouvons le fabriquer au Canada pour 700\$, il nous en coûtera néanmoins plus cher parce qu'il faut rajouter la taxe fédérale de vente sur les produits fabriqués au Canada.

**Le président:** Là j'y comprends quelque chose. En d'autres termes, supposons que vous puissiez soit importer l'appareil pour 700\$ ou le fabriquer pour 700\$. Vous dites que vous devez verser la taxe de vente à la frontière selon la formule suivante: moins 7 p. 100, plus 25 p. 100, multiplié par 12 p. 100—c'est-à-dire 700\$ multiplié par 13.95 et voilà le nouveau taux.

[Text]

**Mr. Harper:** Right. I think an important point there is that if you are buying it from a U.S. parent, it is not spending 7% on marketing for Canada.

**The Chairman:** Let us assume there is absolutely no marketing. It comes without even a box on it. It is just—

**Mr. Quinn:** We will also give the importer a 7% reduction for no reason whatsoever.

**The Chairman:** That is right, okay. He has absolutely... Now, on your other hand, what is your marketing cost? If you are going to market either the imported goods or the domestic goods, you have to have a marketing cost.

**Mr. Harper:** In the brief we suggested 18%.

**The Chairman:** Okay, so if your marketing costs are 18%, you would go down 18%, would you not?

**Mr. Harper:** We have it on exhibit 3, in fact.

**Mr. Collins-Wright:** From the 100, that is what we have done.

**Mr. Quinn:** We have financial costs that are not marketing. We have taxes to pay to governments.

**The Chairman:** Financial costs when you import.

**Mr. Quinn:** Some minimal leftover has to represent profit.

**Mr. Dorin:** We have the situation here where you have two choices. You bring it in at \$700 or you make it at \$700. Then let us go from there; let us start from the \$700 and follow it through. The manufacturer who made it and from whom you are buying it for \$700 presumably has some financial costs as well, but that is part of the \$700.

**Mr. Harper:** I think the important thing is that if it is an imported product, the federal sales tax would be paid on the \$700.

**Mr. Dorin:** Right, no problem there—got that.

**Mr. Harper:** In the case of a Canadian appliance industry, we distribute and market our own products, and that costs us 18%.

**Mr. Dorin:** Except somebody has to distribute the \$700... Let us carry on... 18%, I can fit that.

**Mr. Harper:** Then we have marketing profits and non-deductible marketing costs. If we then sell the product for \$1,000, then we would—

**The Chairman:** You would deduct \$180 for marketing.

**Mr. Harper:** Right.

[Translation]

**M. Harper:** En effet. Il est à noter que si vous achetez l'appareil de votre société mère aux États-Unis, il ne coûtera pas 7 p. 100 de commercialisation au Canada.

**Le président:** Supposons qu'il n'y ait absolument aucun frais de commercialisation. Le produit arrive sans même sa boîte. C'est simplement...

**M. Quinn:** Nous accordons également une réduction de 7 p. 100 à l'importateur, sans raison.

**Le président:** En effet, très bien. Il n'a absolument... Par ailleurs, quels sont vos frais de commercialisation? Que vous vendiez des appareils importés ou des appareils fabriqués ici, il vous en coûte quelque chose.

**M. Harper:** Nous parlons de 18 p. 100 dans le mémoire.

**Le président:** Très bien, donc si vos frais de commercialisation se chiffrent à 18 p. 100, il y aurait une réduction de 18 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Harper:** C'est au tableau 3, en fait.

**M. Collins-Wright:** En nous fondant sur 100, c'est ce que nous avons fait.

**M. Quinn:** Nous avons des frais financiers qui n'ont rien à voir avec la commercialisation. Nous devons verser des impôts au gouvernement.

**Le président:** Des frais financiers à l'importation.

**M. Quinn:** Il faut quand même des bénéfices, si minimes soient-ils.

**M. Dorin:** Voici, vous avez deux choix. Vous pouvez importer l'appareil qui coûte 700\$ ou vous pouvez le fabriquer ici pour le même prix. Voyons ce qui arrive en prenant ce 700\$ comme point de départ. Le fabricant qui l'a fabriqué et de qui vous l'achetez au prix de 700\$ a eu aussi des frais financiers qu'il a inclus dans le prix de vente.

**M. Harper:** Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que dans le cas d'un produit importé, c'est sur les 700\$ qu'est versée la taxe fédérale de vente.

**M. Dorin:** En effet, j'ai compris.

**M. Harper:** L'industrie canadienne des gros appareils ménagers commercialise et distribue ses propres produits au coût de 18 p. 100.

**M. Dorin:** Sauf que quelqu'un doit faire la distribution de l'appareil de 700\$... Continuons... 18 p. 100, j'accepte ce chiffre.

**M. Harper:** Ensuite, il y a les bénéfices de la vente et les frais de commercialisation non déductibles. Si nous vendons l'appareil 1,000\$, nous...

**Le président:** Vous en défalquez 180\$ pour la commercialisation.

**M. Harper:** En effet.

[Texte]

**The Chairman:** Then you would gross it up by 25.

**Mr. Harper:** Which is the first line of the top of exhibit 3.

**Mr. Akin:** Exhibit 3 really sets out an example. The point here is that there are costs that are part of the base for FST purposes on domestically produced product and are not part of the base for imported product.

**The Chairman:** Let us stop right now. We have just discussed the fact that the imported product has a reduction of 7 plus 25 times 12% to get your tax. Your domestic product is sold for \$1,000; you sold the imported one for \$1,000 too, when you resold it. You had \$180 marketing costs or 18%, so you subtract 18% from the \$1,000 and it gives you \$820. All right. Then you gross up and work out your tax from there.

• 1555

**Mr. Harper:** Right, which is \$100.

**The Chairman:** Are you not closer than you were before?

**Mr. Harper:** It gives you \$109.82.

**The Chairman:** Well, before, you did not do anything.

**Mr. Akin:** Before, we had a determined value that reduced but did not eliminate the import advantage. The whole point is that under this new measure, we are in a worse position than we before.

**The Chairman:** Your determined value was what?

**Mr. Akin:** It was 14.25% deduction.

**The Chairman:** You already have a determined value reduction of 14.25%.

**Mr. Akin:** That is correct. On national brands only.

**The Chairman:** The minister's proposal is you can either take the determined value or you can take the M and D, whatever is the best.

**Mr. Collins-Wright:** Yes. Under those circumstances, we would take the M and D at 18%.

**The Chairman:** On that basis, you would obviously take the M and D at 18%, would you not?

**Mr. Collins-Wright:** Right. So if we take the present and use exhibit 1 as compared to exhibit 3, you go from 91.88 to \$109.82. The differential increases from \$7.88 to 12.17. One of the reasons it increases is that we do not understand why 7% is being deducted from the imported product.

**Mr. de Jong:** If it were not deducted, how close would be?

**Mr. Collins-Wright:** There could be, and we have guessed at this, perhaps 1% to 1.5%, if they have any marketing at all. If we were to buy a product, there would be no M and D on the imported cost because we would absorb all that in our selling price.

[Traduction]

**Le président:** Ensuite, vous ajoutez 25 p. 100.

**M. Harper:** La première ligne du tableau 3.

**M. Akin:** En fait, le tableau 3 n'est qu'un exemple. Nous essayons de faire valoir que la TVF représente des frais dans le cas des appareils produits au pays qui n'entrent pas dans le prix de base des produits importés.

**Le président:** Arrêtons-nous là un instant. Vous venez de nous dire que pour calculer la taxe sur le produit importé, vous déduisez 7 p. 100 additionné de 25 p. 100 multiplié par 12 p. 100. Vous vendez le produit canadien 1,000\$; vous vendez également le produit importé 1,000\$. Vos frais de commercialisation étaient de 180\$, soit 18 p. 100, que vous avez soustraits de 1,000\$, ce qui vous donne 820\$. Très bien. C'est à partir de ce montant qu'il faut calculer la taxe à payer.

**M. Harper:** En effet, c'est-à-dire 100\$.

**Le président:** L'écart ne s'est-il pas rétréci?

**M. Harper:** On arrive à 109,82\$.

**Le président:** Auparavant, vous n'aviez rien.

**M. Akin:** Auparavant, grâce à la valeur déterminée, l'avantage tiré du produit importé n'était pas éliminé mais réduit. Or en vertu de cette nouvelle disposition, nous nous retrouvons en pire posture qu'auparavant.

**Le président:** La valeur déterminée était à combien?

**M. Akin:** La déduction était de 14.25 p. 100.

**Le président:** Vous avez déjà une réduction de 14.25 p. 100 sur la valeur déterminée.

**M. Akin:** C'est juste. Dans le cas uniquement des marques de commerce.

**Le président:** Ce que propose le ministre, c'est de choisir ce qui est le plus avantageux, la valeur déterminée ou les frais de C et D.

**M. Collins-Wright:** Oui. Dans ces circonstances, ce sont les frais de C et D à 18 p. 100 que nous choisirions.

**Le président:** Manifestement vous allez déduire les frais de C et D, à 18 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Collins-Wright:** Oui. Si nous comparons le tableau 1 au tableau 3 nous passons de 91,88\$ à 109,82\$. La différence augmente de 7,88\$ à 12,17\$. Nous ne comprenons d'ailleurs pas pourquoi on déduit 7 p. 100 du prix du produit importé.

**M. de Jong:** Sans cette déduction, la différence de prix serait-elle minime?

**M. Collins-Wright:** Peut-être, c'est tout à fait approximatif, peut-être 1 à 1,5 p. 100 s'il y a des frais de commercialisation. Si nous achetons le produit, il n'y a aucun frais de C et D dans le prix à l'importation, car nous l'incluons dans notre prix de vente.

[Text]

**The Chairman:** What you are really arguing, then, is that to give importers the 7% automatic M and D reduction is unfair to domestic manufacturers, who will have to pay some M and D no matter what they operate.

**Mr. de Jong:** It is the same argument that the Canadian Manufacturers' Association also had in terms of capital goods.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Harper:** To answer an earlier question, if my arithmetic is correct, if the 7% is not granted, the importer will pay \$105 compared to the manufacturer at \$109.82.

**Mr. de Jong:** Yes, \$105. Clear.

**Mr. Akin:** Yes, that sounds right.

**Mr. de Jong:** So the differential would be \$4.82.

**Mr. Minaker:** If that is the case, in all of your assumptions, you have assumed in the purchase price of your imported products that you have your exchange rates and your present duties and your brokerage fees.

**Mr. Collins-Wright:** Your exchange rate... it is a landed cost.

**Mr. Minaker:** Okay, and you have assumed that the distributor, wherever he be, will accept the brokerage cost and also the transportation cost to get it to his door. That is not in the \$700—

**Mr. Collins-Wright:** But on which they do not pay tax.

**Mr. Minaker:** No. I am saying they do not pay tax, but you have assumed that when you made that tax assumption, the \$700 you used for imported products includes the tariff, the exchange rate, brokerage fees and transportation costs. Is that legitimate? I am just answering you. I used to be in a manufacturing agency.

**Mr. Dorin:** The first three would be correct, but the last two—

**Mr. Minaker:** I am just asking if you have made the assumption that it is realistic that when you look at a national brand that is \$1,000 and when you apply the imported product that is at \$700 and it includes, if it is a 15% or 22.5%—I guess 15%—

**Mr. Morrison:** The duty-paid value is \$700.

**Mr. Minaker:** Okay, so it is 15% duty and whatever exchange rate difference, whether it be Taiwan or the United States—

**Mr. Morrison:** The United States.

**Mr. Minaker:** —plus the 3% brokerage fees, plus the transportation costs from the border to the warehouses. But they are all included.

We are talking about competition. All we want is a level playing field, but we want more than a level playing

[Translation]

**Le président:** Donc, en fait, vous essayez de faire valoir qu'il est injuste à l'égard des fabricants canadiens, qui doivent de toute façon assumer des frais de C et D, d'accorder automatiquement une déduction de 7 p. 100 à ce titre aux importateurs.

**M. de Jong:** L'Association des manufacturiers canadiens nous a présenté le même argument en ce qui concerne les biens d'équipements.

**Le président:** Oui.

**M. Harper:** Pour revenir à une question précédente, si j'ai bien fait les calculs, sans cette déduction de 7 p. 100, l'importateur verserait 105\$ comparé aux 109,82\$ du fabricant.

**M. de Jong:** Oui, 105\$. J'ai compris.

**M. Akin:** Oui, j'ai l'impression que c'est juste.

**M. de Jong:** La différence ne serait plus que de 4,82\$.

**M. Minaker:** S'il en est ainsi, vous avez supposé dans toutes vos hypothèses que le prix d'achat du produit importé inclut le taux de change, les droits de douane et les frais de courtage.

**M. Collins-Wright:** Le taux de change... c'est le coût en magasin.

**M. Minaker:** Très bien, vous avez présumé que le distributeur, quel qu'il soit, paiera les frais de courtage et de transport aussi jusque chez lui. Cela ne figure pas dans les 700\$...

**M. Collins-Wright:** S'ils ne sont pas imposés.

**M. Minaker:** Non, je sais qu'il n'y a pas de taxe, mais je vous demande si dans votre hypothèse sur la taxe à payer vous avez inclus dans les 700\$ les droits de douane, le taux de change, les frais de courtage et les frais de transport. Est-ce légitime? Je vous pose la question. J'ai travaillé pour une entreprise manufacturière.

**M. Dorin:** Dans le cas des trois premiers, c'est juste, mais les deux derniers...

**M. Minaker:** Je vous demande simplement si, pour être réalistes dans votre hypothèse, vous avez comparé la marque intérieure à 1,000\$ et le produit importé à 700\$ qui incluerait 15 p. 100 ou 22,5 p. 100—je suppose que c'est 15 p. 100...

**M. Morrison:** La valeur aux fins des droits de douane est de 700\$.

**M. Minaker:** Très bien, donc les droits de douane sont de 15 p. 100, et quelle que soit la différence dans le taux de change, que cela vienne de Taiwan ou des États-Unis...

**M. Morrison:** Des États-Unis.

**M. Minaker:** ... plus 3 p. 100 de frais de courtage, plus les frais de transport de la frontière aux entrepôts. Vous avez inclus tous ces coûts.

Ce qui nous intéresse, c'est la concurrence. Nous voulons les mêmes conditions pour tous, mais en pipant

[Texte]

field for you people who manufacture in Canada. I want better than a level playing field.

[Traduction]

les dés en faveur de ceux comme vous qui fabriquent au Canada. Je veux améliorer vos chances.

• 1600

**Mr. Morrison:** I would not mind.

**Mr. Minaker:** I want you up there and these guys up here. So you know where I stand. But I just want to know what we are looking at. And is that realistic? I do not know. When I was a manufacturer's agency, I sold Canadian products and I also sold U.S. products. In many cases the U.S. products, because we added these things, were not necessarily competitive. I was not into white goods. But because of that they were not competitive. So you went out and sold them on their benefits or whatever they were.

But all I want to know is whether in the \$700 you feel it is fair to say that by adding the duty, by adding the brokerage fees and the exchange rate, you feel you are legitimate that there is a 30% differential there.

**Mr. Morrison:** No.

To the other gentleman, he keeps saying. . . I said that is the duty-paid value. If you take the duty-paid value plus the other items you have talked about, that becomes part of the selling price to the retailer. We recover it.

**Mr. Minaker:** I know.

**Mr. Morrison:** So there are costs you have described, such as freight from the border to a warehouse; warehousing it, selecting it, shipping it, packing, billing it, collecting it. All those costs are included between the \$700 and the \$1,000 selling price. It is in the margin.

**Mr. Harper:** I think an important point is that we have submitted to the Department of Finance hard examples, based on our actual costs within Camco, and we have suggested the rest of the industry might be the same. This is very confidential information, but we are more than prepared to let anyone go through our books on a confidential basis, and that analysis will substantiate the numbers we have here.

**The Chairman:** Let me make the suggestion to you that you have done these calculations showing 18% M and D costs. I do not know what you have included in your M and D, but if some other things were included that you had not already included, such as certain office costs and so on. . . as long as you get enough included in M and D you are okay. But—

**Mr. Collins-Wright:** Are you suggesting we are up to 25%? Well, 25% is the figure we calculated.

**The Chairman:** It has to be. You would have to have a 25% M and D—

**Mr. Minaker:** You would have to have at least a 20%.

**M. Morrison:** Je ne m'y opposerais pas.

**M. Minaker:** Je veux que vous soyez ici et que les autres soient là. Vous savez donc quelle est ma position. Par ailleurs, je veux comprendre de quoi il s'agit. Est-ce réaliste? Je n'en sais rien. Lorsque je représentais un manufacturier, je vendais des produits canadiens et je vendais des produits américains. Dans de nombreux cas, les produits américains, à cause de tous les frais qu'il fallait rajouter, n'étaient pas nécessairement compétitifs. Je ne vendais pas de gros appareils ménagers. Quoi qu'il en soit, mes produits importés n'étaient pas compétitifs. Il fallait, pour les vendre, vanter leurs avantages.

Tout ce que je veux savoir c'est si vous estimez qu'il est juste de dire qu'en ajoutant les droits de douane, les frais de courtage et le taux de change, dans les 700\$, la différence est bel et bien de 30 p. 100.

**M. Morrison:** Non.

A l'autre député, il répète sans cesse. . . J'ai bel et bien parlé de la valeur à l'acquitté. Si vous ajoutez à la valeur à l'acquitté les autres frais dont vous avez parlé, le taux détermine le prix de vente au détaillant. Nous récupérerons ces frais.

**M. Minaker:** Je sais.

**M. Morrison:** Les coûts que vous décrivez tels que le transport de la frontière à l'entrepôt, l'entreposage, la sélection, l'expédition, l'emballage, la facturation, et la perception des comptes à recevoir, y figurent. Tous ces coûts s'ajoutent aux 700\$ pour donner un prix de vente de 1000\$, avec une marge de profit.

**M. Harper:** Il faut noter, je pense, que nous avons donné au ministère des Finances des exemples concrets, fondés sur nos coûts réels chez Camco, et nous avons suggéré aux autres membres de l'industrie de faire la même chose. Il s'agit de renseignements très confidentiels, mais nous serions tout à fait disposés à montrer nos livres, si vous promettez d'être discrets, à quiconque s'y intéresse. Vous constaterez que l'analyse justifiera les chiffres que nous donnons ici.

**Le président:** Je dirais que vous avez fondé vos calculs sur des coûts de C et D de 18 p. 100. Je ne sais pas si vous avez inclus vos coûts de C et D, mais si on devait inclure certains frais que vous avez jusqu'à présent exclus, certains coûts de bureau, etc. . . Dans la mesure où vous obtenez suffisamment pour les coûts de C et D, vous vous tirez d'affaire. Mais. . .

**M. Collins-Wright:** Voulez-vous dire que nous sommes à 25 p. 100? C'est justement le chiffre auquel nous sommes arrivés.

**Le président:** Forcément. Il vous faut au moins 20 p. 100 de C et D. . .

**M. Minaker:** Il vous faut au moins 20 p. 100.

[Text]

**Mr. Akin:** A bit more than 20%.

**Mr. Harper:** I think an important point, Mr. Chairman, is that in a competitive industry such as ours, even if we add everything we would consider is reasonable, 18% is the number we come up with.

**Mr. Minaker:** The banks would not be happy, though.

**The Chairman:** Okay, I think we have it.

**Mr. Minaker:** I have one question—and you may not want to answer it. When you do these calculations, are they based on the U.S. imports or offshore imports? Which is your greatest concern? You might not want to answer it, but I am—

**Mr. Harper:** I think I answered it before. These are based on white goods imports from the United States. Our concern for washers, dryers, ranges, refrigerators, and dishwashers is competition from the United States.

**Mr. Minaker:** What about microwave ovens?

**Mr. Harper:** In the case of microwave ovens, our concern is the Orient. In fact, the Oriental competition has basically driven Canadians out of manufacturing microwave ovens.

**Mr. de Jong:** Do you have any idea what the inflationary effect will be?

**Mr. Harper:** Well over 2% on the price of an appliance.

**Mr. Minaker:** Why?

**Mr. Harper:** Because of the increase in federal sales tax.

**The Chairman:** Thank you very much. I think I understand your point quite well.

We will have a five-minute adjournment.

• 1605

• 1612

**The Chairman:** We are continuing with our hearings under Standing Order 96(2), with reference to the manufacturers' sales tax and changes proposed in the budget of February 10, 1988.

Our witness is Wolfe D. Goodman, Q.C., Doctor of Law and senior partner in the law firm of Goodman and Carr, and an old friend. Very well, you may begin.

**Mr. Wolfe D. Goodman, Q.C. (Goodman and Carr):** Thank you, sir.

**Mr. Chairman and gentlemen,** I have a very strong commitment to the idea of a national sales tax in this country. First of all I believe that a value-added tax itself

[Translation]

**M. Akin:** C'est un peu plus de 20 p. 100.

**M. Harper:** Il est à noter, monsieur le président, que dans un secteur aussi compétitif que le nôtre, même si nous incluons tout ce que nous jugeons raisonnable, nous arrivons à 18 p. 100.

**M. Minaker:** Les banques cependant ne s'en réjouiraient pas.

**Le président:** Très bien, je pense que nous avons compris.

**M. Minaker:** J'ai une question—et vous ne voudrez peut-être pas y répondre. Lorsque vous avez effectué ces calculs, vous vous êtes fondés sur des importations en provenance des États-Unis ou d'ailleurs? Quelle est votre plus grande inquiétude? Vous ne voudrez peut-être pas répondre, mais je suis. . .

**M. Harper:** Je pense y avoir déjà répondu. Ces chiffres représentent les appareils ménagers importés des États-Unis. Ce qui nous préoccupe, ce sont les laveuses, les sècheuses, les cuisinières, les réfrigérateurs et les lave-vaisselle en provenance des États-Unis qui nous font concurrence,

**M. Minaker:** Et les fours micro-ondes?

**M. Harper:** Dans ce cas-là, c'est l'Asie que nous surveillons. En fait, la concurrence asiatique a plus moins exclu les Canadiens de la fabrication des fours micro-ondes.

**M. de Jong:** Avez-vous une idée de l'incidence de ces mesures?

**M. Harper:** Plus de 2 p. 100 sur le prix d'un appareil.

**M. Minaker:** Pourquoi?

**M. Harper:** À cause de l'augmentation de la taxe de vente fédérale.

**Le président:** Merci beaucoup. Je pense avoir très bien compris vos arguments.

Nous allons faire une pause de cinq minutes.

**Le président:** Nous poursuivons donc nos audiences conformément à l'article 96(2) du Règlement, taxe sur les ventes des fabricants et modifications proposées dans le Budget du 10 février 1988.

Notre témoin est M. Wolfe D. Goodman, c.r., docteur en droit, associé principal à l'étude Goodman et Carr, et un vieil ami. Vous avez la parole.

**M. Wolfe D. Goodman, c.r. (Goodman et Carr):** Merci.

Monsieur le président, messieurs, je suis un ferme partisan de l'idée d'une taxe de vente nationale au pays. Je pense qu'une taxe à la valeur ajoutée en elle-même est

## [Texte]

is a great improvement, and in addition, if this could be worked out as a jointly sponsored federal and provincial tax, I believe it will represent one of the major tax reforms that we have seen in this century, comparable only to the federal-provincial income tax collection agreements. I think every effort should be made to encourage this result.

I am hopeful we will see a national sales tax within the next few years. In the meantime we have to put up with the federal manufacturers' sales tax. It is a very imperfect tax. I have discussed some of the criticisms in the written submission which I have given and commented that the focus of criticism has changed over the years. I have also commented in that paper on some of the advantages to the provinces in joining in a national scheme, something that may not always be completely obvious. Provinces naturally are reluctant to give up their autonomy in the taxing jurisdiction, but the advantages to them are extremely great.

However, until we get to that desirable situation, amendments are clearly necessary in the present federal manufacturers' sales tax. Those are largely the result of the decision of Mr. Justice Muldoon, at the end of 1986, in the Vanguard Coatings case. You will recall, Mr. Chairman and gentlemen, that under section 34 of the Excise Tax Act, whenever the minister is of the opinion that sales or excise tax is being paid on less than a fair price on which tax should be levied, he is entitled, according to the statute, to set a fair price and tax must then be paid on that price. A very broad, arbitrary, old-fashioned provision, of the kind that we were accustomed to under the Income Tax Act.

In 1942 the Supreme Court of Canada held in the *Noxema* case that this power was not subject to any appeal to the courts. That is the way the situation continued until the end of 1986, when Mr. Justice Muldoon held that this arbitrary power was contrary to the Charter of Rights and Freedoms. Now that case is still under appeal of course. But if it is not reversed on appeal it means that the minister's power has been negated and some satisfactory substitute has to be found.

• 1615

I understand that the results, since the Vanguard Coatings case, have been a proliferation of marketing companies controlled by manufacturers. These marketing companies then incur most of the marketing and distribution costs, and as is the situation in connection with imported goods, they drastically reduce the base upon which tax is levied. Of course, there is an obligation to charge fair market value. But fair market value for goods that are shipped out of the manufacturing company to the marketing company just across the warehouse floor are not likely to be very great. Merely to provide a requirement that tax be levied on the fair market value at the time of transfer is not a sufficient answer, clearly.

## [Traduction]

une grande amélioration, mais je pense que si elle peut être jumelée à une taxe fédérale et provinciale mixte, elle peut constituer une des plus grandes réformes fiscales du siècle, comparable seulement aux ententes fédérales-provinciales sur la perception de l'impôt sur le revenu. J'estime que tous les efforts mériteraient d'être déployés en ce sens.

J'espère donc voir une taxe de vente nationale d'ici quelques années. Entre-temps, il y a la taxe fédérale sur les ventes des fabricants. Elle est très imparfaite. Je reprends certaines des critiques dont elle a fait l'objet dans mon mémoire écrit et souligne le fait que ces critiques ont été de divers ordres au cours des années. Je fais également valoir dans mon mémoire certains des avantages que les provinces pourraient avoir à se joindre à un régime national, et ces avantages ne sautent pas nécessairement aux yeux. Les provinces évidemment répugnent à se départir de leur autonomie en matière fiscale, mais il y a des avantages très importants qui s'offrent à elles.

Cependant, d'ici la solution idéale, la taxe fédérale sur les ventes des fabricants doit définitivement faire l'objet de modifications. C'est largement dû à la décision du juge Muldoon, à la fin de 1986, dans l'affaire Vanguard Coatings. Vous savez sans doute, monsieur le président, messieurs, qu'en vertu de l'article 34 de la Loi sur la taxe d'accise, lorsque le ministre est d'avis que la taxe de vente ou la taxe d'accise est payée sur un prix moindre que ce qu'il considère comme le juste prix, il a le droit d'établir lui-même ce juste prix et d'exiger la taxe sur ce prix. C'est une disposition extrêmement large, arbitraire et vétuste, du genre de celle à laquelle nous étions habitués dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

En 1942, la Cour suprême du Canada, dans l'affaire *Noxema*, a soutenu que ce pouvoir ne pouvait pas faire l'objet d'un recours judiciaire. C'est la situation qui a existé jusqu'à la fin de 1986, quand le juge Muldoon a décrété ce pouvoir arbitraire contraire à la Charte des droits et libertés. Cette décision fait toujours l'objet d'un appel. Cependant, si elle n'est pas renversée en appel, elle signifie que le pouvoir du ministre lui est enlevé et qu'une solution de rechange doit être trouvée.

À la suite de la décision dans l'affaire Vanguard Coatings, je crois comprendre que les sociétés de commercialisation contrôlées par les fabricants ont poussé comme des champignons. Ces sociétés de commercialisation assument la plupart des frais de commercialisation et de distribution, et comme dans le cas des produits importés, cette façon de procéder réduit considérablement l'assiette à partir de laquelle la taxe est calculée. Évidemment, le concept de la juste valeur marchande doit s'appliquer. Cependant, la juste valeur marchande, à l'égard de produits qui sont simplement transportés d'une société de fabrication à une société de commercialisation de l'autre côté de la rue, ne risque pas de représenter grand-chose. Donc, simplement exiger que

[Text]

The answer that has been given by the minister in his proposals can best be expressed in the maxim "if you can't beat them, join them". What he in effect has proposed is that a domestic manufacturer should be able to pay tax on a tax base, which is about the same as he would pay if he had an affiliated sales company, and similar to the price that would be paid on duty-paid value in respect of imported goods. He accomplishes this, or proposes to accomplish it, by allowing manufacturers to deduct from their sales revenue their manufacturing and distribution costs. Because this creates a sales tax base which is obviously much less than the current base, he proposes an uplift of 25%, which is merely another way of saying that the tax rate is increased to 15% from 12%.

The minister has attempted through this proposal to deal at one time with three distinct problems that exist under the present tax system.

First is the problem of sales by manufacturers to affiliated marketing companies, which is the genesis of the proposal. It is an attempt to deal with the Vanguard Coatings case.

Second is the private brand problem, that difficult problem that arises when, for example, Eatons, as a large retailer, can purchase its own private branded merchandise at a bare manufacturing price from a domestic manufacturer, pay tax at the time of purchase, and all the marketing and distribution costs essentially are incurred past the point at which tax is levied. In contrast, when the manufacturer is selling his nationally branded goods, those marketing and distribution costs are essentially his. This is a serious problem. It has been with us for a long time.

The third problem is the problem of tax discrimination against domestically produced goods as compared with imports. That is a problem that you gentlemen have been hearing a good deal about, including the last few minutes.

I find it very surprising, Mr. Chairman and gentlemen, that as an interim measure to deal with a situation of perhaps three years' duration until we have a value-added tax, hopefully a national tax. . . This is an extraordinarily radical measure. It will require many changes in the way manufacturers handle their pricing, and in particular it will push us much more toward a tax-included price system, one that I am not happy about, quite frankly. I consider it a retrograde step because I believe taxes should be out in the open.

In addition, it is evident that there will be many disputes between taxpayers and National Revenue over the calculation of manufacturing and distribution costs. It is difficult enough when all the goods are subject to tax at 12%. When the manufacturer produces some goods that are exempt and some that are taxable, or when he

[Translation]

la juste valeur marchande s'applique au moment du transfert des marchandises n'est pas la solution.

La réponse du ministre dans ses nouvelles propositions peut le mieux être décrite par la maxime: «il faut savoir hurler avec les loups». Il propose de fait que les fabricants canadiens paient la taxe selon une assiette qui soit à peu près la même que s'ils avaient des sociétés de vente affiliées ou qu'elle corresponde à ce qui serait payé sur la valeur à l'acquitté pour les produits importés. Pour y arriver, il entend permettre aux fabricants de déduire de leurs revenus de vente leurs frais de commercialisation et de distribution. Comme l'assiette pour le calcul de la taxe de vente est ainsi réduite considérablement, il suggère un relèvement de 25 p. 100, ce qui revient à dire que le taux de la taxe est haussé de 12 à 15 p. 100.

Le ministre, dans ses propositions, s'attaque à trois problèmes qui existent actuellement.

Il y a d'abord le problème des ventes par les fabricants aux sociétés de commercialisation affiliées, et c'est le problème qui est au coeur des nouvelles propositions. Celles-ci ont été rendues nécessaires en raison de l'affaire Vanguard Coatings.

Le deuxième problème est constitué par les marques privées. Il se présente lorsque Eaton, par exemple, en tant que grand détaillant, peut acheter ses propres marques privées d'un fabricant canadien au simple prix du fabricant, payer la taxe à l'achat et faire en sorte que tous les frais de commercialisation et de distribution surviennent après cette étape. En revanche, lorsqu'un fabricant vend ses propres marques nationales, les frais de commercialisation et de distribution lui incombent essentiellement. C'est un grave problème et qui ne date pas d'hier.

Le troisième problème est le problème de la discrimination fiscale dont font l'objet les produits intérieurs comparativement aux produits importés. Vous en avez beaucoup entendu parler, messieurs, en particulier dans les minutes qui ont précédé.

Je trouve très surprenant, monsieur le président messieurs, que comme mesure provisoire pour régler ce problème, d'ici trois ans, alors qu'il devrait y avoir une taxe à la valeur ajoutée ou même mieux une taxe nationale. . . C'est une mesure extrêmement radicale. Elle suppose que les fabricants devront modifier leur système de fixation des prix, elle milite en faveur d'un système de prix qui inclut la taxe, ce que je vois personnellement d'un très mauvais oeil. J'estime que c'est une mesure rétrograde parce que selon moi les taxes ne doivent pas être cachées.

Il faut également s'attendre à ce qu'il y ait beaucoup de désaccords entre les contribuables et le ministère du Revenu national au sujet du calcul des frais de commercialisation et de distribution. La situation est déjà assez difficile avec le taux de la taxe à 12 p. 100. Lorsqu'il y a des produits qui sont exonérés et d'autres qui sont

*[Texte]*

produces some goods that are subject to tax, such as building material, at the lower rate and some that are taxable at the higher rate, there is bound to be a great deal of controversy about the calculation.

However, I suggest that even if the system worked perfectly, and if there never was a dispute about these things, it is still a flawed system. It is a flawed system for at least three reasons.

• 1620

First of all, manufacturing and distribution costs vary widely among products of the same kind that are handled by different manufacturers, produced by different manufacturers or handled through different distribution chains. They vary even more widely when you are talking about different kinds of goods. I think most economists and those interested in tax policy believe that a desirable sales tax system is one that ultimately equalizes to as great an extent as possible the percentage of the consumer's dollar that is spent on goods of different kinds and services of different kinds.

Unfortunately, I believe we will be even further away from our long-term aim of a fair consumption tax in these circumstances. There is nothing great about our present manufacturers' sales tax, and certainly the differential in tax content at the consumer level is very great today. But it seems as though it is very likely to be greater under this modified system.

Second, as has been pointed out by the Canadian Appliance Manufacturers Association, if we permit a standard 7% deduction for marketing and distribution costs in respect of imported goods where tax is paid on the basis of duty-paid value, in many cases we will be giving a deduction for costs that are not in fact incurred. Most marketing and distribution costs will be incurred by the importer or the retailer, as the case may be, and in these circumstances there really is no logic in allowing this 7% standard deduction, in my view.

Now, similarly, when you are discussing a manufacturing company selling to an affiliated marketing company, to allow a 7% deduction from the price charged seems a little bit excessive. There still, therefore, is a very strong sales tax incentive to continue the operation of affiliated marketing companies because of this 7% give-away. In addition, the affiliated marketing company's profits are exempt from the tax base, whereas if the manufacturer has not set up an affiliated marketing company he gets his actual deduction for marketing and distribution costs, which I assume are more than 7%. But the profit from the marketing and distribution will be within the tax base.

We have not created a level playing field by any means, although I must point out that the person who sets up an affiliated marketing company does increase his income

*[Traduction]*

imposables, lorsqu'il y a des produits, comme les matériaux de construction, qui sont imposables à un taux inférieur et que d'autres sont imposables à un taux supérieur, il est inévitable qu'il y ait beaucoup de disputes au sujet du calcul de la taxe.

Cependant, même si le système fonctionnait de façon parfaite, même s'il n'y avait pas de disputes, le système demeurerait vicié, et ce pour au moins trois raisons.

Pour commencer, les frais de commercialisation et de distribution peuvent varier considérablement à l'intérieur des mêmes catégories de produits manutentionnés ou produits par divers fabricants, ou acheminés par diverses chaînes de distribution. Ils varient même plus entre catégories de produits. La plupart des économistes et des fiscalistes estiment que le meilleur régime de taxe de vente possible est le régime qui égalise au maximum le pourcentage du dollar du consommateur qui sert à l'achat de divers produits et de divers services.

Malheureusement, nous nous éloignons actuellement de notre but à long terme qui est d'en arriver à une taxe à la consommation vraiment équitable. Notre taxe actuelle sur les ventes des fabricants est loin d'être parfaite et il y a des différences dans le pourcentage de la taxe au niveau de la consommation. Cependant, le nouveau système proposé ne réduit pas ces différences.

Deuxièmement, comme l'a fait remarquer l'Association des fabricants de gros appareils ménagers, si nous accordons la déduction forfaitaire de 7 p. 100 pour les frais de commercialisation et de distribution à l'égard des produits importés, pour lesquels la taxe est payée selon la valeur à l'acquitté, dans bien des cas nous risquons de l'accorder pour des frais non occasionnés. La plupart des frais de commercialisation et de distribution sont occasionnés à l'importateur ou au détaillant, selon le cas, de sorte que la déduction forfaitaire de 7 p. 100, selon moi, est illogique dans ces circonstances.

De même, dans le contexte d'une société manufacturière qui vend à une société de commercialisation affiliée, la déduction forfaitaire de 7 p. 100 du prix exigé semble excessive. À cause de la taxe de vente et de la déduction de 7 p. 100, il y a beaucoup de raisons qui militent en faveur du maintien des sociétés de commercialisation affiliées. En outre, les bénéfices de ces sociétés sont exonérés de l'assiette. Les fabricants qui n'ont pas de sociétés de commercialisation affiliées ont probablement droit à une déduction d'un peu plus de 7 p. 100 au titre des frais de commercialisation et de distribution, mais les bénéfices de l'activité de commercialisation et de distribution sont inclus dans l'assiette.

Nous n'avons pas créé des règles du jeu égales pour tout le monde, même si ceux qui créent des sociétés de commercialisation affiliées augmentent leur impôt sur le

## [Text]

taxes to some extent because he is diverting profits that would otherwise be manufacturing or processing profits into a company that will not qualify for that. Nevertheless, I suspect he is going to be considerably better off.

Now, for those reasons I respectfully submit that it would not be desirable to proceed along these lines, particularly as an interim measure for the next few years. It seems to me that we can look at the problem and say: the problem of import discrimination has been with us for God knows how long; what is the urgency of dealing with it immediately, except on an ad hoc basis as we dealt, for example, with automobiles in 1983 or 1984? The tax level was shifted from the manufacturer to the wholesaler, so that the importer now does not pay tax on his duty-paid value; he pays tax on his selling price. A number of other commodities are similarly treated.

It is the same with the private brand problem. That has been with us for at least two generations, and I fail to see the urgency of the problem, that it has to be dealt with through this measure.

• 1625

That leaves the question of sales to affiliated marketing companies, and that is a very serious problem because the Assistant Deputy Minister of Finance for Tax Policy has made it very clear that there is a loss of hundreds of millions of dollars of tax revenue. It is akin to a haemorrhage of tax revenues, and something has to be done to deal with it, in my opinion.

I believe that a preferable solution to the problem is that section 34 can be redrawn in a way that avoids the extraordinary arbitrariness that so offended Mr. Justice Muldoon, and I think that ought to offend all of us. I have been railing against this particular provision since the early 1950s, and I am glad to see that there is some company, finally, on this. But I believe all that is really necessary is that the section should provide that tax must be paid on a price that is not less than the least of three arm's-length prices, and I have indicated those toward the end of the material I have handed out.

The first is the lowest price at which the manufacturer sells similar goods to unrelated customers. So, if the manufacturer is selling, let us say, out of his manufacturing company to Eaton in very large quantities and to the corner store in much smaller quantities and at much higher prices, then this particular price is the Eaton price.

The second one is the lowest price at which the affiliated marketing company buys similar goods from unrelated suppliers. If we have a marketing company that is in a position to buy and actually does buy from independent suppliers, then that provides a benchmark for the propriety of the price.

Lastly, if we have nothing else, there is the lowest price at which the affiliated marketing company sells to unrelated customers. So, if all the goods produced by the

## [Translation]

revenu dans une certaine mesure en reportant des bénéfices qui, autrement, seraient des bénéfices de fabrication et de transformation dans une société qui n'est pas admissible à des déductions. Cependant, l'opération demeure très avantageuse pour eux.

Pour toutes ces raisons, je fais respectueusement valoir que la mesure proposée n'est pas indiquée, surtout comme mesure provisoire pendant quelques années. La situation est celle-ci: le problème de la discrimination par rapport aux importations existe depuis très longtemps et il n'est pas nécessaire de le régler immédiatement, sauf cas par cas, comme ce l'était pour les automobiles en 1983 ou 1984. Le niveau d'imposition de la taxe est passé du fabricant au grossiste, ce qui fait que l'importateur ne paie pas actuellement la taxe sur la valeur à l'acquitté; il la paie sur son prix de vente. Il y a un certain nombre d'autres produits qui sont traités de la même façon.

Il en va de même pour le problème des marques privées. Il existe depuis au moins deux générations et il ne nécessite pas nécessairement une solution immédiate.

Il reste le problème des ventes aux sociétés de commercialisation affiliées, et c'est un problème très grave puisque, comme le soulignait le sous-ministre adjoint des Finances à la politique de l'impôt, il donne clairement lieu à des pertes de revenus fiscaux de centaines de millions de dollars. C'est une hémorragie de revenus fiscaux qu'il faut absolument soigner selon moi.

La meilleure façon de procéder consisterait à rédiger de nouveau l'article 34 de façon à éviter l'extrême pouvoir arbitraire décrié par le juge Muldoon, à raison, sans doute. Je me bats moi-même contre cette disposition depuis le début des années 1950 et je suis heureux de constater que je ne suis plus seul. Tout ce qu'il faut, c'est prévoir que la taxe qui doit être payée le soit sur un prix qui ne soit pas moindre que le moindre de trois prix de pleine concurrence, et j'indique quels sont ces trois prix à la fin du mémoire que je vous ai remis.

Le premier est le prix moindre auquel le manufacturier vend des produits similaires à des clients non liés. Si un manufacturier vend directement à Eaton en très grandes quantités et à un petit magasin de quartier en faibles quantités, à un prix bien supérieur, ce prix doit être le prix à Eaton.

Le deuxième prix est le prix moindre auquel la société de commercialisation affiliée achète des produits similaires de fournisseurs non liés. Si une société de commercialisation est en mesure d'acheter et achète de fournisseurs indépendants, le prix doit servir de critère.

Enfin, à défaut de toute autre chose, il y a le prix moindre auquel la société de commercialisation affiliée vend à des clients non liés. Si tous les produits d'un

[Texte]

manufacturer pass to the affiliated marketing company and they sell at varying prices, then it is the lowest price at which they sell. When we talk about "lowest price", obviously it requires a certain minimum quantity. The traditional amount we are accustomed to for sales tax purposes is 15%, and I see no reason to change that.

It seems to me that this will enable the redrawn section 34 to operate almost automatically with a minimum of discretionary power. Undoubtedly it will reduce sales tax revenues, particularly in the situation in which a manufacturer is presently paying tax on his actual selling prices to retailers where there is no determined wholesale value or established wholesale value, and there are many, many cases.

You get a situation where, for example, someone who is making auto parts for the replacement market is selling to Canadian Tire in vast quantities at very low prices. He sells to the corner auto parts store at much higher prices. Under today's law, tax has to be paid on the actual selling price in each case, and clearly there is a sales tax advantage available to the very large retailer in these circumstances.

**The Chairman:** [Inaudible—Editor] on that usually, though.

**Mr. Goodman:** Not always.

**The Chairman:** If he has, say, Canadian Tire at 15%, then he would right now, would he not?

**Mr. Goodman:** I am sorry. My example assumed a large retailer. Canadian Tire technically is a wholesaler.

**The Chairman:** Yes, I appreciate that.

**Mr. Goodman:** You are quite right, but there are many situations where the sale to the largest customer is a sale made to retailers.

**The Chairman:** Yes, Sears.

**Mr. Goodman:** That is right. Sometimes even made to governments.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Goodman:** In those circumstances, the price at which a manufacturer sells to his largest retail customers does not fix the value for sales to others. I believe that is a very desirable reform. It is a reform that was proposed by the Federal Sales Tax Review Committee in 1983. It obviously will reduce the sales tax base. If it does so, then there is a case to be made for some increase, uplift, or a simple increase in the tax rate in order to prevent loss of revenue. But if our aim is to produce a workable interim measure, then this is a much more modest proposal to deal with the acute problem created by the Vanguard Coating's case and to leave in abeyance, until the national sales tax comes into operation, the questions of private brands and domestic versus imported goods, which are so important but so extremely difficult to resolve.

[Traduction]

fabricant vont à une société de commercialisation affiliée et qu'ils sont vendus à divers prix, le prix retenu doit être le plus bas de ces prix. Evidemment, ce «prix moindre» suppose une quantité minimum. Le pourcentage traditionnel pour ce qui est de la taxe de vente est de 15 p. 100 et il n'y a pas de raison de le modifier.

De cette façon, le nouvel article 34 s'appliquera de façon presque automatique avec un minimum de pouvoir discrétionnaire. Malheureusement, les revenus provenant de la taxe de vente s'en trouveront réduits, en particulier dans les cas où le fabricant paie actuellement la taxe sur le prix de vente réel au détaillant sans qu'il y ait une valeur au gros déterminée ou une valeur au gros établie, et il y a beaucoup de ces cas.

Par exemple, quelqu'un peut fabriquer des pièces d'auto pour le marché de remplacement et les vendre à Canadian Tire en grandes quantités et à faible prix. Au petit détaillant de pièces local, il peut vendre à un prix beaucoup plus élevé. En vertu du régime actuel, la taxe doit être acquittée sur le prix de vente réel dans chaque cas, ce qui donne évidemment un avantage fiscal au très gros détaillant.

**Le président:** [Inaudible—Éditeur] dans ces cas, cependant.

**M. Goodman:** Pas toujours.

**Le président:** S'il a Canadian Tire à 15 p. 100, par exemple, il a bien ce que vous dites?

**M. Goodman:** Je m'excuse. Mon exemple suppose un gros détaillant. Techniquement, Canadian Tire est un grossiste.

**Le président:** Je comprends.

**M. Goodman:** Vous avez raison, mais il y a des cas où les ventes aux plus gros clients sont des ventes au détaillant.

**Le président:** Sears.

**M. Goodman:** En effet. Parfois même aux gouvernements.

**Le président:** Oui.

**M. Goodman:** Dans ces cas, le prix auquel le fabricant vend à ses gros clients détaillants ne fait pas établir la valeur des ventes aux autres clients. Je pense qu'il devrait le faire. Une telle réforme avait été proposée par le Comité d'examen de la taxe fédérale de vente en 1983. Elle réduirait de toute évidence l'assiette de la taxe de vente. Si c'est le cas, à ce moment-là, il serait justifié de procéder à une augmentation, une majoration ou une simple hausse du taux d'imposition afin d'éviter des pertes de revenu. Mais si notre objectif est de produire une mesure provisoire convenable, cela devient une proposition beaucoup trop modeste pour régler le problème sérieux causé par l'affaire Vanguard Coating et pour reporter jusqu'à l'entrée en vigueur de la taxe de vente nationale les questions des marques privées et des biens nationaux par opposition aux biens importés, questions qui sont si importantes et si difficiles à régler.

[Text]

[Translation]

• 1630

**The Chairman:** I was wondering what your view would be if we handled Vanguard, knowing we are going to have a new sales tax system in three years or so, by using section 33 of the Charter of Rights and Freedoms and re-pass the section using the notwithstanding provisions.

**Mr. Goodman:** Quite frankly, I find it very offensive because it leaves a naked power.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Goodman:** I am reminded of the film censorship case that arose in Ontario, where the Ontario Film Censorship Board was given a broad power by the legislation to pass on the propriety of films for distribution in Ontario. The courts in Ontario held it was invalid under the Charter because it is entirely contrary to our concept of rule of law. It is a very different thing when the standards by which an administrative agency or official or court are to operate are set out in the legislation. To provide an unlimited discretionary right of this sort, it seems to me, is most undesirable.

**The Chairman:** I just thought the section in the Charter is pretty limited and this might be an appropriate way of solving the problem. In other words, what you are really saying is we had a bad court case. Well, all right, we know we have to fix the mess. Why do we have to remake the world to fix the mess? Why can we not just legislate the problem and then, in due course, replace the entire sales tax?

**Mr. Goodman:** I am certainly in favour of dealing only with this specific problem, but I do not believe re-instating section 34 by having it re-enacted under the notwithstanding clause, which I presume is what you are referring to, would be a desirable step. I think we have come a long way since the 1930s, when that kind of discretionary power was accepted. I do not believe it is appropriate in the 1980s—if it ever was—to leave in the hands of administrative officials such a broad discretionary power without giving them a very clear set of guidelines as to how it is to be exercised.

**The Chairman:** Yes. Well, you might have to give them guidelines as to how to exercise it, but the problem is that if you cannot have a discretion with respect to value then you are into a real mess. Really the problem is that without the ability to have some discretionary value determinations, people can arrange their affairs to pay no tax or pay very little tax.

**Mr. Goodman:** That may be so, but, with all due respect, I have spent almost 40 years practising law strongly objecting to the idea that administrative officials are impartial judges of the amount people ought to pay. It seems to me, with respect, that the rule of law, if it means

**Le président:** Je me demande ce que vous penseriez si, sachant que nous allons adopter un nouveau système de taxe de vente, d'ici trois ans environ, nous utilisons l'article 33 de la Charte des droits et libertés pour l'affaire Vanguard en réadoptant l'article à l'aide des dispositions dérogatoires.

**M. Goodman:** J'avoue franchement que je trouverais cela grotesque car cela donnerait un pouvoir brut.

**Le président:** C'est juste.

**M. Goodman:** Cela me rappelle l'affaire de la censure des films qui est survenue en Ontario, où la Commission ontarienne de censure s'était déléguée un pouvoir général, lui permettant de rendre des jugements sur l'acceptabilité des films devant être distribués en Ontario. Les tribunaux ontariens ont soutenu que la loi en question était nulle en vertu de la Charte puisqu'elle est tout à fait contraire aux principes de la règle de droit. C'est tout à fait différent lorsqu'une loi énonce les normes régissant un organisme administratif, ou un fonctionnaire, ou un tribunal. A mon avis, il serait impensable d'accorder un pouvoir discrétionnaire illimité de ce genre.

**Le président:** Je pensais simplement que l'article de la Charte est très limité et que cela serait une bonne façon de résoudre le problème. En d'autres termes, vous êtes en train de nous dire que la décision du tribunal était mauvaise. Bon, très bien, nous savons maintenant qu'il faut réparer les dégâts. Mais pourquoi sommes-nous obligés de tout chambarder pour les réparer? Pourquoi ne pas simplement adopter une loi pour éliminer le problème, puis, éventuellement, remplacer toute la taxe de vente?

**M. Goodman:** Je suis tout à fait d'accord pour ne régler que ce problème particulier, mais je doute qu'il soit souhaitable de rétablir l'article 34 sous forme d'une clause dérogatoire, ce qui est, je présume, ce dont vous parlez. Je pense que nous avons fait beaucoup de chemin depuis les années 1930 à l'époque où ce genre de pouvoir discrétionnaire était accepté. Je ne crois pas qu'au cours des années 1980 il convienne—si cela a jamais été convenable—de donner à des fonctionnaires administratifs un pouvoir discrétionnaire aussi étendu sans leur donner en même temps des directives très précises sur la façon d'exercer ce pouvoir.

**Le président:** Oui. Il faudra peut-être leur donner des directives sur la façon d'exercer ce pouvoir, mais le problème est que si on ne leur donne pas un pouvoir discrétionnaire relativement à la valeur, ce sera le fouillis total. Si on ne leur donne pas la possibilité de faire des déterminations de valeur discrétionnaires, les gens pourront s'arranger pour ne jamais payer de taxe, ou du moins en payer très peu.

**M. Goodman:** Peut-être, mais sans vouloir vous contredire, j'ai pratiqué le droit pendant près de 40 ans et je n'ai jamais accepté le principe selon lequel les fonctionnaires administratifs sont des juges impartiaux des sommes que doivent payer les gens. Il me semble que si la

[Texte]

anything, means that governments and taxpayers are guided by principles clearly stated and enforced by the courts. I believe the problem can be resolved in this situation not by confirming the discretionary power but by providing the kind of guidelines I have suggested in my submission.

[Traduction]

règle de droit signifie quelque chose, c'est que les gouvernements et les contribuables sont régis par des principes qui sont clairement énoncés et appliqués par les tribunaux. À mon avis, le problème peut être résolu, non pas en confirmant le pouvoir discrétionnaire, mais en fournissant le genre de directives que j'ai proposées dans mon exposé.

• 1635

**Mr. Minaker:** Mr. Goodman, in your written brief you said:

Clearly, the time has come to move to a value-added-type tax, imposed on the broadest possible basis on all goods and services. Because such a tax is likely to be regressive for those with lower incomes, some form of graduated relief for them is essential. In my view, Canada is uniquely situated to provide such relief through sales tax credits, delivered as part of the income tax system, rather than by exemptions. The sooner we move to such a value-added tax, the better.

The possibility that such a tax may be imposed jointly by the federal government and most of the provinces is very exciting. In my view, it would represent an enormous improvement in our tax system, comparable to the federal-provincial income tax collection agreements. No effort should be spared to achieve this important result.

**Mr. Goodman,** I think all of us on this committee support part or all of the sales tax measures. We have concerns that it has to be fair to all people. How do you feel that this is a fair measure? As well, would that include food as a taxable item?

In the four years that we have been in government, we have been able to elevate 525,000 of our citizens above the poverty line. We do not want to see them or other additional people pushed back down below the poverty line. With the measures you are proposing, how do you see us achieving that as a government and as a country?

**Mr. Goodman:** I think the answer, sir, is that for the purpose of providing relief from the very serious burden of sales taxes, exemption is a very blunt instrument. Estimates were done by the Department of Finance—and I have no reason to question them—dividing the Canadian taxpaying population in two at the median income. The estimates were that some 36% of the total amount spent on food for consumption in the country was spent by the people below the median; 64% was spent by those above the median.

**M. Minaker:** Monsieur Goodman, dans votre mémoire écrit, vous dites:

Le temps est venu de passer à une taxe de vente à la valeur ajoutée, qui soit imposée de la façon la plus générale possible sur tous les biens et les services. Puisqu'une telle taxe risque d'être régressive pour les gens à faible revenu, il faut absolument prévoir un mécanisme gradué de compensation. À mon avis, le Canada est particulièrement bien placé pour offrir ce genre de compensation par des crédits à la taxe de vente inscrits dans le système d'impôt sur le revenu, plutôt que par des exemptions. Plus vite nous passerons à un tel système, mieux ce sera.

Il est très excitant d'entrevoir la possibilité que cette taxe soit imposée conjointement par le gouvernement fédéral et par la plupart des provinces. À mon avis, cela représenterait une amélioration considérable de notre système fiscal, comparable aux ententes fédérales-provinciales de perception de l'impôt sur le revenu. Il faut tout mettre en oeuvre pour réaliser cet important objectif.

Monsieur Goodman, je pense que tous les membres de ce Comité appuient une partie, voire la totalité, des mesures relatives à la taxe de vente. Nous tenons à ce que le système soit équitable envers tous. Qu'est-ce qui vous fait croire que ce soit une mesure équitable? Je voudrais aussi savoir si vous incluez la nourriture parmi les produits taxables?

Au cours des quatre années de notre administration, nous avons réussi à élever 525,000 Canadiens au-dessus du seuil de la pauvreté. Nous ne voudrions pas que ces gens ou d'autres se retrouvent en dessous de ce seuil. Compte tenu des mesures que vous proposez, comment entrevoyez-vous la réalisation de cet objectif par le gouvernement et par le pays?

**M. Goodman:** À mon avis, monsieur le président, prévoir une exemption pour alléger le lourd fardeau de la taxe de vente serait comme écraser une mouche avec un marteau. Le ministère des Finances a fait des calculs estimatifs—que je n'ai aucune raison de remettre en question—divisant la population des contribuables canadiens en deux au revenu médian. Selon les calculs, près de 36 p. 100 du total des sommes dépensées pour la nourriture aux fins de consommation l'étaient par des gens en dessous de la médiane; 64 p. 100, par les gens en dessus.

[Text]

If we provide an exemption, we are providing a substantially greater dollar amount of relief to the people in the upper-income half rather than in the lower-income half. It is obvious that it will be.

It is important that we focus the relief on the people who need it the most. Through our system of child tax credits, we are already providing a sort of negative income tax where the cheques are actually paid by the government rather than to the government, or are deducted from income tax otherwise payable under that system.

Our sales tax credit works the same way. A properly enhanced sales tax credit should provide relief from the burden of a much higher sales tax focused on the people who need that relief the most.

I think it is unconscionable to be collecting sales tax net from very poor people. I think it is also unconscionable to have a situation where exemption is being enjoyed primarily by people who do not really need it.

**Mr. Minaker:** Who are they?

**Mr. Goodman:** Those are the people who are above the median.

**Mr. Minaker:** Mr. Goodman, what would your timing be on this sales tax credit? It would almost be a sudden impact if we put it on food and so on. In your opinion, what kind of timing should the government have in terms of the credit that you are talking about?

**Mr. Goodman:** The government is already moving to deliver child tax credits on a quarterly basis to a considerable number of people. I would hope that they would do at least as much in this area.

**Mr. Minaker:** Would you want it immediate, six months down the road, or what?

**Mr. Goodman:** As quickly as human beings can do it.

**Mr. Minaker:** Almost at the same time of the impact of any tax—

• 1640

**Mr. Goodman:** Oh, absolutely. In my view you must not take additional amounts of money from the very poor. You have to provide a replacement of the dollars they are spending at the grocer.

**Mr. Minaker:** I have a lot of middle-income constituents who have three or four children and so on. What will we do with them if we followed your proposal on the sales tax aspect?

**Mr. Goodman:** Those sales tax credits would be based on size of family and also would presumably be graduated so that as incomes rise the amount of the credit—

[Translation]

Si vous prévoyez une exemption, vous allez permettre aux gens à revenu plus élevé d'en bénéficier beaucoup plus que les autres. C'est inévitable.

Il importe que les mesures de compensation visent les gens qui en ont le plus besoin. Notre système de crédits d'impôt pour enfant nous permet déjà de créer une espèce d'impôt sur le revenu négatif en ce sens que c'est le gouvernement qui paye et non pas qui se fait payer ou que les chèques sont déduits de l'impôt sur le revenu qui aurait autrement été payable en vertu du système.

Le crédit d'impôt à la taxe de vente fonctionne sur le même principe. Un crédit d'impôt à la taxe de vente convenablement amélioré permettrait de compenser une plus grande part de la taxe de vente pour les gens qui en ont le plus besoin.

À mon avis, il est impensable de percevoir une taxe de vente nette de gens très pauvres. Il est tout aussi impensable de créer une situation où ce sont les gens qui n'en ont pas vraiment besoin qui profitent le plus d'une exemption.

**M. Minaker:** Qui sont-ils?

**M. Goodman:** Les gens au-dessus de la médiane.

**M. Minaker:** Monsieur Goodman, quel délai envoyez-vous pour le crédit à la taxe de vente? Ce serait presque trop soudain si nous l'imposions sur la nourriture, etc. À votre avis, quel genre de délai le gouvernement devrait-il prévoir pour l'imposition du crédit dont vous parlez?

**M. Goodman:** Le gouvernement a déjà offert un crédit d'impôt pour enfant trimestriel à beaucoup de gens. J'ose espérer qu'il fera de même pour le crédit d'impôt à la taxe de vente.

**M. Minaker:** Voulez-vous que ce soit fait immédiatement, dans six mois, ou quoi?

**M. Goodman:** Aussi rapidement qu'il est humainement possible.

**M. Minaker:** Presque en même temps que les répercussions d'une...

**M. Goodman:** Absolument. À mon avis, il ne faut imposer davantage les gens très pauvres. Il faut trouver un moyen de remplacer l'argent que ces gens dépensent chez l'épicier.

**M. Minaker:** J'ai beaucoup d'électeurs à revenu moyen qui ont trois ou quatre enfants, etc. Qu'allons-nous faire de ces gens si nous adoptons votre proposition sur la taxe de vente?

**M. Goodman:** Les crédits d'impôt à la taxe de vente seront fondés sur la taille de la famille et aussi gradués, je suppose, de sorte qu'au fur et à mesure que le revenu augmente, le crédit...

[Texte]

**Mr. Minaker:** There would be a drawback of the credit.

**Mr. Goodman:** A diminishing credit. The Department of Finance is rather good at calculating that sort of thing. It is an interesting exercise, but I think the basic objectives are ones most people can agree on.

**Mr. Dorin:** First of all, you basically premise your brief with the suggestion that it is a radical change for an interim measure. I guess my first question is: What would your opinion be if it were not such an interim measure? In other words, you seem to have a fair amount of confidence in the ability to get a VAT tax. You do not have to convince me the merits of that—and probably nobody here. Unfortunately not everyone understands the value-added tax or goods and services tax or whatever you want to call it. I think it is fair to say probably that it may be a lot longer away than some people might prefer, including myself. If this were to be the case, would you still have the same basic opinion?

**Mr. Goodman:** That is an extremely difficult question. I think the answer would be that I would rather see a federal-only value-added tax if a national sales tax could not be imposed or could not be agreed upon by the provinces.

**Mr. Dorin:** I guess the point I am making is: What is interim? If it is two years or ten years, would it change your opinion in your paper?

**Mr. Goodman:** I do not think I would be as opposed if it were a 10-year interval. If we knew that we could have neither a federal nor a national value-added tax for 10 years, then I can see some merit in moving to the system proposed by the Minister of Finance.

It is a very disruptive change; to change for two or three years seems to me to be unnecessary, but to change for 10 years. . . 10 years is a fairly long time for people to get accustomed to a new system. I would not be as concerned at that time.

However, I do point out that we will be even further away from our objective of a fair sales tax if we measure a fair sales tax by equal percentages of the consumer's dollar. That is a worrisome matter.

**Mr. Dorin:** Could I just ask one more question going along that same line regarding the 7%? You make a fairly good case that there is no real reason to have that 7% calculation. I do not know why it is there. Maybe you do or can speculate. Let us assume we were going to go with this basic proposal. Whether or not there are some adjustment in terms of percentages, whether it is a 25% or 20% or 30%, the numbers you gave for the basic concept, would you suggest that we should not give any automatic 7% or have zero, have 7% or have something less like 3%?

[Traduction]

**M. Minaker:** Il y aurait une réduction du crédit.

**M. Goodman:** Un crédit décroissant. Le ministère des Finances sait très bien comment calculer ce genre de chose. C'est intéressant, mais je crois que la plupart des gens s'entendent sur les objectifs de base.

**M. Dorin:** Vous semblez fonder votre mémoire sur l'idée que c'est un changement radical pour une mesure provisoire. Ma première question est la suivante: Qu'en penseriez-vous s'il ne s'agissait pas d'une mesure provisoire? En d'autres termes, vous semblez plutôt certain de pouvoir obtenir une taxe à la valeur ajoutée. Vous n'avez pas à me convaincre des avantages—ni moi ni sans doute personne ici. Malheureusement, ce n'est pas tout le monde qui comprend la taxe à la valeur ajoutée ou la taxe sur les biens et les services, ou peu importe le nom qu'on lui donne. Je pense qu'il serait juste de dire que son application risquerait d'être beaucoup plus lointaine que certains le souhaiteraient, moi y compris. Si c'était le cas, votre opinion serait-elle la même?

**M. Goodman:** Vous me posez une question très difficile. Je crois qu'il serait préférable de n'avoir qu'une taxe fédérale à la valeur ajoutée s'il n'est pas possible d'imposer une taxe de vente nationale ou si les provinces n'arrivent pas à s'entendre.

**M. Dorin:** En fait, ce que je veux savoir c'est comment vous définissez l'intervalle? Si c'est deux ans ou dix ans, votre opinion changera-t-elle?

**M. Goodman:** Je doute que je m'y opposerais aussi fortement s'il s'agissait d'un intervalle de dix ans. Si nous savions pertinemment qu'aucune taxe fédérale ou nationale à la valeur ajoutée ne sera possible avant dix ans, à ce moment-là je pense qu'il serait justifiable d'adopter le système proposé par le ministre des Finances.

C'est un changement très déroutant; il me semble inutile de faire un changement pour deux ou trois ans, mais si c'est pour dix ans. . . dix ans est un délai suffisant pour permettre aux gens de s'habituer à un nouveau système. A ce moment-là, cela ne m'inquiéterait pas autant.

Cependant, je dois vous rappeler que nous serons encore plus loin de notre objectif d'une taxe de vente équitable si nous devons la mesurer en pourcentages égaux du dollar du consommateur. C'est un problème épineux.

**M. Dorin:** Dans le même ordre d'idées, j'aimerais vous poser une dernière question au sujet du 7 p. 100. Vous invoquez d'assez bons arguments contre l'utilité de ce calcul de 7 p. 100. Je ne vois pas pourquoi il existe. Peut-être le savez-vous ou peut-être en avez-vous une idée. Supposons que nous adoptions cette proposition de base. Peu importe le pourcentage que vous avez donné, que ce soit 25 p. 100, 20 p. 100 ou 30 p. 100, êtes-vous d'avis qu'il ne faudrait pas accorder automatiquement 7 p. 100, et qu'il faudrait peut-être donner zéro ou, au lieu de 7 p. 100, accorder quelque chose comme 3 p. 100?

[Text]

**Mr. Goodman:** I think the answer is that if you are going to have a workable system, some basic deduction in lieu of actually calculating marketing distribution costs makes sense. So 7% seems to me grossly excessive where you have a sale by a manufacturer to his affiliated marketing company or imports where in virtually every case the marketing and distribution costs are being incurred by the importer and not by the foreign supplier. I would say that I would not feel too badly about a 5% or 7% arbitrary allowance if it excluded those situations.

• 1645

**Mr. de Jong:** It would be importer-related marketing companies.

**Mr. Goodman:** Yes, sir, and probably also private brand situations, I suppose.

**The Chairman:** What is wrong with private brands?

**Mr. Goodman:** There is nothing wrong with private brands, except it is not a level playing field, to use the current vernacular.

**The Chairman:** Sure, it is. Somebody makes something. They have to then do all their own marketing and distribution of it. It is not a national brand; it is X brand.

**Mr. Goodman:** But X brand may be a brand that is just as well known to the consumer as a national brand of a manufacturer. Eaton's Viking refrigerators compete with the refrigerators that bear the brand names of Westinghouse and Inglis, and so forth. It is a worry, and it has been a worry for a long time that the basis upon which tax is levied differs quite considerably between those two types of distribution.

**Mr. Minaker:** You raised the Noxema case, and I do not know the background on it. When you talk about Viking and Inglis, you are talking about a product that does not really have a patent protection or a registration protection, but when you get into Noxema or some of these products that were developed through cost and research. . . Do you feel where there is no patent and it is just a general product coming across the border that there should be no protection? When you talk about M and D at 7%, you are talking about a general base, not just a product coming over that has no patent protection. You also have other products that are patented. Do you think they should all be blended together, or should we decipher the fact that one might be priced a little higher than the other? You used that in your argument about the Noxema case.

**Mr. Goodman:** I am not sure they deal with exactly the same situation. The Noxema case dealt with a proprietary article.

[Translation]

**M. Goodman:** Je pense que si vous voulez mettre sur pied un système qui fonctionne, il serait logique de prévoir une déduction de base au lieu de faire calculer les coûts de commercialisation et de distribution. Une déduction de 7 p. 100 me paraît excessivement élevée dans le cas d'un fabricant qui vend un produit à la compagnie de commercialisation qui lui est affiliée, ou dans le cas d'importations où, dans pratiquement tous les cas, les frais de commercialisation et de distribution sont engagés par l'importateur et non pas par le fournisseur étranger. Je peux vous avouer qu'une allocation arbitraire de 5 ou 7 p. 100 ne me déplairait pas trop si elle excluait les cas que je vous ai mentionnés.

**M. de Jong:** Cela s'appliquerait dans le cas des entreprises de commercialisation de produits importés.

**M. Goodman:** Oui, monsieur, et aussi probablement dans le cas des marques privées.

**Le président:** Que reprochez-vous aux marques privées?

**M. Goodman:** Rien, sauf que cela fausse les règles du jeu pour reprendre l'expression à la mode.

**Le président:** Mais si. Quelqu'un fabrique quelque chose. Il lui faut ensuite faire toute sa propre commercialisation et la distribution. Il ne s'agit pas d'une marque de commerce, il s'agit de la marque X.

**M. Goodman:** Mais le consommateur connaît peut-être tout aussi bien la marque X que la marque de commerce d'un fabricant. Les réfrigérateurs Viking d'Eaton font concurrence aux réfrigérateurs de marque de commerce Westinghouse et Inglis, etc. Il est inquiétant, et cela depuis longtemps, que la taxe soit imposée selon des critères tout à fait différents entre ces deux types de distribution.

**M. Minaker:** Vous avez parlé de l'affaire Noxema dont je ne connais pas tous les éléments. Lorsque vous parlez de Viking et d'Inglis, vous parlez d'un produit qui n'est pas vraiment breveté ni enregistré, alors que certains produits comme ceux que fabriquent Noxema, mis au point après des recherches et à grands frais. . . A votre avis, s'il n'y a pas de brevet, s'il s'agit uniquement d'un produit général que l'on importe, il ne faut accorder aucune protection? Il faut tenir compte des frais de C & D à 7 p. 100, il faut une base générale, et non pas simplement se dire qu'il s'agit d'un produit importé qu'aucun brevet ne protège. D'autres produits sont brevetés. A votre avis, faut-il tous les réunir ensemble, ou devons-nous distinguer parce qu'un produit est un peu plus cher qu'un autre? C'est ce que vous avez dit dans votre argument au sujet de l'affaire Noxema.

**M. Goodman:** Je ne suis pas convaincu qu'il s'agisse exactement de la même situation. Dans l'affaire Noxema, il s'agissait d'un article spécialisé.

[Texte]

**Mr. Minaker:** I think it was patented at the time, was it not?

**Mr. Goodman:** I doubt if it was patented, but certainly it had certain proprietary protection. Nobody else could copy the formula, presumably.

**The Chairman:** The name had copyright protection. It was being sold under that name. That was a great name. Somebody else makes Noxema, exactly the same cream, puts it in exactly the same size bottle, but does not use the name Noxema. They call it Dorin's skin cream—el junko.

**Mr. Goodman:** We do not regard that as the same product, and it does not really sell in the same market in the same way.

**The Chairman:** Sure, it does. It is exactly the same as the Viking refrigerator and the Inglis refrigerator.

**Mr. Goodman:** With all due respect, unless Mr. Dorin was prepared to publicize—

**The Chairman:** Suppose Dorin advertises his skin cream and spends at least as much as Noxema does, and he tries to develop a national market for it. . .

**Mr. Goodman:** If he is a manufacturer, then he will be on a level playing field with Noxema. If on the other hand he is merely buying a private brand product that he has the the trade name himself, then it is hardly a level playing field because he is paying on goods that are delivered to him essentially at a manufacturing cost, and he is incurring all of the marketing and distribution costs and the national advertising costs.

**The Chairman:** Yes, but he has an exclusive product, which is more of a problem.

**Mr. Goodman:** Yes, indeed, it is a very serious problem.

**The Chairman:** I do not see it as a huge problem.

**Mr. Goodman:** It is a problem that has concerned us in the sales tax system ever since the Rowell-Sirois report going back to 1940. Every investigation of this problem since that time has come up with varying solutions. Sometimes the investigators have said there is no real solution until we move to a value-added tax or a retail sales tax system, which is my view.

• 1650

**Mr. Dorin:** I would like to focus on the 7% again, if we could get back to that. I am going to assume for the moment that we are stuck with it, which we may not necessarily be. It seems to me that 7% is an important issue. I have no idea where it was pulled out of the air or why. We have 7%, and I would like to know from your perspective what we should do about that. Should we have a concept of 7% and just change the number to a lower number? Or should we try to apply different numbers to

[Traduction]

**M. Minaker:** Pour lequel, je pense, Noxema détenait un brevet, n'est-ce pas?

**M. Goodman:** J'en doute, mais il s'agissait certainement d'une propriété privée. Personne, du moins je le présume, ne pouvait reproduire la formule.

**Le président:** Le nom jouissait d'un droit d'auteur. Le produit était vendu sous son nom. C'est un nom formidable. Quelqu'un d'autre fabrique Noxema, exactement la même crème, dans une bouteille de la même taille, mais sans le nom Noxema. On la baptise crème Dorin—el junko.

**M. Goodman:** On ne considérerait pas qu'il s'agit du même produit, puisqu'il ne s'adresse pas au même marché, de la même façon.

**Le président:** Au contraire. C'est exactement la même chose dans le cas du réfrigérateur Viking et du réfrigérateur Inglis.

**M. Goodman:** Je vous fais remarquer qu'à moins que M. Dorin ne soit prêt à faire la publicité. . .

**Le président:** Supposons que M. Dorin fasse la publicité de sa crème, y consacre autant d'argent que Noxema, qu'il essaie de créer un marché au pays. . .

**M. Goodman:** S'il est le fabricant, il sera sur un pied d'égalité avec Noxema. Si, par ailleurs, il ne fait qu'acheter une marque privée et que c'est lui-même qui détient la marque de commerce, les règles du jeu ne sont pas les mêmes pour tous, car il paie le prix du produit fabriqué et il doit assumer tous les frais de commercialisation, de distribution et de publicité à l'échelle du pays.

**Le président:** Oui, mais il a l'exclusivité, ce qui représente encore un problème encore plus grave.

**M. Goodman:** Oui, en effet, c'est un très grave problème.

**Le président:** A mon avis, ce n'est pas là un problème énorme.

**M. Goodman:** C'est un problème qui nous préoccupe dans le contexte de la taxe de vente depuis le rapport Rowell-Sirois, en 1940. A chaque examen de la situation depuis lors, on a préconisé des solutions différentes. Parfois, les enquêteurs ont dit qu'il n'y aurait aucune solution tant que nous n'adopterions pas un régime de taxe à la valeur ajoutée ou un régime de taxe de vente au détail, opinion que je partage.

**M. Dorin:** J'aimerais revenir encore une fois au 7 p. 100. Je vais présumer, aux fins de l'argument, même si ce n'est pas nécessairement le cas, que nous ne pouvons rien y changer. Il me semble que cette question du 7 p. 100 est importante. Je ne sais d'où il vient. Mais nous avons 7 p. 100 et j'aimerais que vous me disiez ce que nous devrions en faire, à votre avis. Devons-nous accepter l'idée du 7 p. 100 tout en réduisant le chiffre? Ou devons-nous essayer d'imposer des chiffres différents à des situations

[Text]

different situations, such as importers, manufacturers, marketing companies?

**Mr. Goodman:** I do not think I am qualified to comment on the percentage. Obviously the Department of Finance has done investigations in that area. The information I have received from them I am not free to disclose.

**Mr. Dorin:** But the key thing here is not... I guess from my point of view it is getting competitive equality. If it were equal for everybody, it would not matter what the number was, because all it would do is change the amount of their tax, the tax rate; and that is just like one added point of tax.

**Mr. Goodman:** It cannot be equal when we are talking about a manufacturer who has some marketing costs as compared with other manufacturers who really do not have any.

**The Chairman:** My favourite is an importer from Taiwan... somebody goes to Taiwan and buys something from Taiwan and brings it here in a container. When it hits the dock in Vancouver, you cannot under any circumstance say there is any M and D cost in Canada.

**Mr. Goodman:** Exactly.

**The Chairman:** That is it. But this guy gets 7% off, right off the bat.

**Mr. Goodman:** The importer is allowed to pay tax on a notional 7% marketing and distribution cost that never existed.

**The Chairman:** Yes, that never exists at all.

On the other hand, somebody in Canada makes glasses like this one. They at least had to have a salesman. They at least had to deliver the goods to a warehouse somewhere. So they have some sales costs and some delivery costs. They may put them in brown boxes without names on them, but they still have something. Even if it were only 2% or 3% of their sale price, they have a 3% real cost. But they get only a flat 7%, the same as the importer with absolutely nothing.

**Mr. Goodman:** That is right. And I think the private brand situation is analogous to this, because in very few cases is there substantial marketing and distribution cost.

**The Chairman:** There is, you know. Having been in the business... there sure is. You have to persuade the Eatons to let you be the manufacturer of their Viking refrigerators. So you do have to sell them. And they have two or three other guys who can make those refrigerators for them. So there is a certain amount of sales cost and promotion cost and so on. It is not just—

**Mr. Goodman:** I am not suggesting there is none. I think 7% is extraordinarily generous. When you are dealing with a sale by a manufacturer to his affiliated marketing company, which occupies the same premises—

[Translation]

différentes, telles que les importateurs, les fabricants, les entreprises de commercialisation?

**M. Goodman:** Je ne sais pas si j'ai la compétence voulue pour vous parler du pourcentage. Manifestement, le ministère des Finances a fait une analyse de la situation. Je ne suis pas en mesure de vous divulguer les renseignements qu'on m'y a donnés.

**M. Dorin:** Mais l'aspect essentiel n'est pas... de mon point de vue, je suppose, l'objectif, c'est une concurrence égale. Si les chances ne sont pas les mêmes pour tous, quel que soit le chiffre, cela n'a aucune importance, car on ne ferait que modifier le taux d'imposition; en effet, c'est l'équivalent d'un point d'impôt.

**M. Goodman:** La situation ne saurait être la même quand il est question d'un fabricant qui a des coûts de commercialisation et d'un fabricant qui, en fait, n'en a pas.

**Le président:** Mon exemple favori, c'est celui de l'importateur de Taiwan... Quelqu'un se rend à Taiwan et y achète quelque chose qu'il ramène en conteneur. Lorsque le produit arrive au quai à Vancouver, il ne saurait être question de prétendre qu'il y a des coûts de C et D au Canada.

**M. Goodman:** Exactement.

**Le président:** Voilà. Mais l'importateur obtient, au départ, une réduction de 7 p. 100.

**M. Goodman:** On permet à l'importateur de payer une taxe sur 7 p. 100 de frais de commercialisation et de distribution fictifs qui n'ont jamais existé.

**Le président:** Oui, qui n'ont jamais existé.

Par ailleurs, disons que quelqu'un au Canada fabrique des verres comme celui-ci. Il faut au moins un vendeur. Il faut au moins livrer les verres à un entrepôt. L'entreprise a donc des coûts de vente et des coûts de livraison. Même si les verres sont placés dans des boîtes brunes sans nom, cela coûte quand même quelque chose. Même si ce n'est que 2 ou 3 p. 100 du prix de vente, c'est un coût réel. La déduction néanmoins n'est que de 7 p. 100, tout comme pour l'importateur qui n'a rien dépensé.

**M. Goodman:** Justement. À mon avis, c'est la même chose dans le cas d'une marque privée, car il est très rare d'encourir des frais considérables de commercialisation et de distribution dans un tel cas.

**Le président:** Mais si. Je connais ce genre d'entreprises... Il y a des coûts. Il vous faut persuader Eatons de vous laisser fabriquer le réfrigérateur Viking. Il vous faut donc vendre votre produit. Il y a deux ou trois autres entreprises qui peuvent fabriquer ces réfrigérateurs. Il y a donc certains frais de vente, de promotion, etc. Ce n'est pas uniquement... .

**M. Goodman:** Je ne dis pas qu'il n'y a pas de frais. Je trouve le 7 p. 100 extraordinairement généreux. Quand il s'agit d'un fabricant qui vend à une entreprise qui lui est affiliée et qui occupe les mêmes locaux... .

[Texte]

**The Chairman:** There is absolutely no justification at all.

**Mr. Goodman:** —I find great difficulty in justifying it.

**Mr. de Jong:** First of all, I would really like to commend you on your submission. As one who is trying to learn all the ins and outs, and having no accounting background, and having operated a small business but one where really we were not too concerned about the sales tax, I find your submission just excellent. I can understand some of the nuances in a much clearer way than before.

Dealing with the discussion about trying to get a value-added or BTT tax—and I think I recognize the need for such a tax—you addressed the concern I think everybody has about the inequities and the need to address those inequities. In other words, our poor people are paying the same rate of tax as people with higher incomes. Our concern has always been that things like the sales tax credit should be indexed. We could start out with a national sales tax with a proper system of doing a sales tax credit of whatever form to lower-income Canadians, but without proper indexation that would begin to erode.

• 1655

**Mr. Goodman:** Of course.

**Mr. de Jong:** It would be incumbent on almost every political party and every future federal government to support the notion that the sales tax credit be indexed.

**Mr. Goodman:** It should be generous and indexed.

**Mr. de Jong:** You see, our feeling would be that eventually it would begin to erode. We have seen even with the present sales tax credit, while sales taxes have been going up, inflation has gone up and it has not been indexed. For some of us it is a bad sign, a bad omen.

**Mr. Goodman:** I think it ought to concern all of us.

**Mr. Minaker:** Would you support it being taxed if it were indexed?

**Mr. de Jong:** If it were in the Constitution.

**Mr. Minaker:** I do not know about it being taxed, but I am asking if it were indexed, would you support it?

**The Chairman:** You should have come with us.

**Mr. de Jong:** The other concern that came up again when we were in New Zealand is the difference between Canada and New Zealand, New Zealand having quite successfully implemented something like a value-added tax. But New Zealand is an island. Most of our population lives along the border. If we have a federal sales tax as well as a provincial one, it could conceivably come to 15%.

[Traduction]

**Le président:** C'est absolument sans la moindre justification.

**M. Goodman:** ... j'éprouve beaucoup de mal à le justifier.

**M. de Jong:** Tout d'abord, je tiens à vous féliciter de votre mémoire. J'essaie d'apprendre tous les tenants et aboutissants de la question et comme je n'ai aucune connaissance en comptabilité, sauf ce que j'ai acquis dans l'exploitation d'une petite entreprise où, en fait, la taxe de vente ne nous préoccupait pas beaucoup, je trouve votre mémoire excellent. Grâce à ce document, je comprends beaucoup mieux certaines des nuances qu'auparavant.

En ce qui concerne la mise en place d'une taxe à la valeur ajoutée, ou taxe TVA—et je reconnais, je pense, la nécessité d'une telle taxe—vous avez souligné la préoccupation que nous avons tous en ce qui concerne les inégalités et la nécessité de remédier à cette situation. En d'autres termes, les pauvres versent le même taux de taxe que les bien nantis. Nous avons toujours préconisé d'indexer le crédit à la taxe de vente. Nous pourrions commencer par instaurer une taxe de vente nationale assortie d'un bon régime de crédit à la taxe de vente à l'intention des Canadiens à faible revenu, mais sans indexation, le pouvoir d'achat des contribuables diminuerait.

**M. Goodman:** Évidemment.

**M. de Jong:** Tous les partis politiques et tous les gouvernements fédéraux futurs devront presque être d'accord avec la notion de l'indexation du crédit à la taxe de vente.

**M. Goodman:** Il devrait être généreux et indexé.

**M. de Jong:** Nous craignons en ce qui nous concerne qu'il perde de sa valeur avec le temps. Nous avons pu le constater même avec le crédit actuel à la taxe de vente; les taxes de vente ont augmenté, l'inflation a augmenté, mais le crédit n'a pas été indexé. Certains d'entre nous voient dans la présente mesure un mauvais présage.

**M. Goodman:** Nous devons tous nous en inquiéter.

**M. Minaker:** S'il était indexé, seriez-vous d'accord pour qu'il soit également imposable?

**M. de Jong:** Si c'était dans la Constitution.

**M. Minaker:** Laissons de côté l'imposition. S'il était indexé, seriez-vous d'accord?

**Le président:** Vous auriez dû venir avec nous.

**M. de Jong:** Lors de notre passage en Nouvelle-Zélande, nous avons pu nous rendre compte d'une autre différence entre le Canada et ce pays; la Nouvelle-Zélande a pu instaurer avec succès une sorte de taxe à la valeur ajoutée. Cependant, la Nouvelle-Zélande est une île. Notre population à nous vit pour la plus grande partie le long de la frontière. Une taxe de vente fédérale, alliée à une taxe provinciale, pourrait atteindre 15 p. 100.

[Text]

**Mr. Goodman:** Oh, yes.

**Mr. de Jong:** Would there not be a fair amount of leakage as well of Canadian consumers just hopping south of the border? To be sure they would still have to stop at Customs.

**Mr. Goodman:** Well, either Customs is going to collect tax on anything in excess of a basic amount people are allowed to bring in, or they are failing in their duty. I have worried about inter-provincial problems. I mentioned that people here in Ottawa can drive across to Hull and buy furniture and bring it back. We euphemistically call this leakage, but it is evasion. Because under the Ontario Retail Sales Tax Act—

**Mr. de Jong:** It is taxable.

**Mr. Goodman:** —tax is supposed to be paid by the consumer in those circumstances, when he brings the item into Ontario. One of the things I am hoping for in a national sales tax is the elimination of that problem.

**The Chairman:** Providing you have one rate across the country.

**Mr. Goodman:** No. Even if we have more than one rate, I believe we can deal with the problem reasonably well. But it is much more difficult, obviously, if we have multiple rates.

**The Chairman:** All right. At least you ought to have one rate and one base. That would be the really intelligent way of doing it.

**Mr. Goodman:** Well, I think we have learned some of the problems of legislating in a federal country. Uniformity is achieved perhaps only in wartime.

**Mr. de Jong:** Dealing with the present proposals, do you think they are better than what exists now? Again, let us go to an assumption that we will not have a VAT or a BTT for at least 5, 8, 10 years. Would your recommendation be to proceed with what Finance is now proposing or to leave things the way they are?

**Mr. Goodman:** I think if we were talking about 10 years, I would prefer Finance's proposals to the present situation. If we are talking about two or three years, then I think we should deal with the immediate pressing problem, which is the affiliated marketing company problem. What we should do between three and ten years is very much open to debate.

**Mr. Dorin:** This then is an improvement over what we have now in your opinion. Or, if we were never going to have—

**Mr. Goodman:** If we were never going to have a value-added tax system, then I would rather see the minister's proposals, flawed as they are. I think they deal with a number of problems: the affiliated marketing company

[Translation]

**M. Goodman:** Certainement.

**M. de Jong:** Les consommateurs canadiens ne seraient-ils pas tentés d'aller faire un saut de l'autre côté de la frontière? Il faudrait qu'ils passent par les douanes, mais n'y aurait-il pas quand même des fuites?

**M. Goodman:** Les gens auraient droit au montant de dépenses prévu, mais les douanes percevraient la taxe sur le reste ou elles manqueraient à leur devoir. Je me suis attaché davantage au problème du commerce interprovincial. J'ai mentionné le fait par exemple que les gens d'Ottawa ici peuvent se rendre à Hull et acheter des meubles et les ramener avec eux. Nous disons en utilisant un euphémisme qu'il s'agit d'une fuite, mais en réalité il s'agit d'une évasion fiscale. En vertu de la Loi sur la taxe de vente au détail de l'Ontario. . .

**M. de Jong:** Ces biens sont imposables.

**M. Goodman:** . . . la taxe doit être payée par le consommateur lorsqu'il ramène les biens en Ontario. Un des avantages d'une taxe de vente nationale est qu'elle élimine ce problème.

**Le président:** À condition que le taux soit le même partout au pays.

**M. Goodman:** Pas nécessairement, même si le taux n'est pas le même, la situation est meilleure. Il reste qu'elle se complique si les taux varient beaucoup.

**Le président:** Très bien. Il devrait y avoir au moins un taux et une assiette. Ce serait la façon la plus intelligente de procéder.

**M. Goodman:** Nous savons quels sont les problèmes que pose l'inflation dans une fédération comme la nôtre. L'uniformité n'est possible qu'en temps de guerre.

**M. de Jong:** Pour revenir aux présentes propositions, croyez-vous qu'elles constituent une amélioration par rapport à la situation actuelle? Supposons que nous ne puissions pas avoir une taxe à la valeur ajoutée ou une taxe sur les transactions commerciales avant 5, 8 ou 10 ans. Recommandez-vous toujours que les propositions actuelles du ministère des Finances soient acceptées telles quelles?

**M. Goodman:** Si l'attente doit être de 10 ans, je préfère les propositions du ministère des Finances à la situation actuelle. Si elle doit être de deux ou trois ans environ, je pense que nous devons simplement nous attaquer au problème le plus immédiat qui est le problème des sociétés de commercialisation affiliées. Pour ce qui est des mesures que nous devrions prendre entre la troisième et la dixième année, nous pouvons discuter.

**M. Dorin:** Selon vous, ces propositions sont une amélioration par rapport à la situation actuelle. Si nous ne réussissons jamais à avoir. . .

**M. Goodman:** Si une taxe à la valeur ajoutée est impossible, alors je préfère les propositions du ministre, si imparfaites soient-elles. Elles permettent de régler un certain nombre de problèmes: le problème des sociétés de

[Texte]

problem, the private brand problem and the discrimination against domestically produced goods vis-à-vis imports. They do not deal with any of them particularly well, but at least they do deal with them.

• 1700

**Mr. de Jong:** Are there any suggestions you would have that would improve the present proposals?

**Mr. Goodman:** As a long-term measure?

**Mr. de Jong:** Okay, let us take it first as a long-term measure.

**Mr. Goodman:** It is a very difficult question to answer, sir. I have thought about this kind of problem for a long time and I keep coming back to the point that the only decent, respectable sales tax is one that is levied at the retail level or through a VAT system.

To go back to a system of taxing pure manufacturing cost when we know marketing and distribution costs vary so widely from product to product does not strike me as an advance.

It may be something we have to put up with but it shocks me, as a consumer and as a lawyer who deals with matters of this sort, to find such enormous differences in the tax impact on different industries and different goods and similar goods sold by different people.

**The Chairman:** You would agree, though, that if we were going to go ahead with this, then we should eliminate the 7% as far as imports are concerned and the 7% reduction as far as sales to somebody who is related to you.

**Mr. Goodman:** I think that is so, although we do have a very serious problem under GATT, and that is, we have an obligation not to penalize imported goods vis-à-vis domestic goods.

**The Chairman:** You are not.

**Mr. Goodman:** If we are going to allow a 7% standard deduction irrespective of the actual marketing and distribution costs for domestic manufacturers, the people who export to this country are going to complain if they do not get this advantage, too.

**The Chairman:** So we would have to eliminate the standard 7%, but we could allow people to deduct their marketing costs.

**Mr. Goodman:** Yes, because that would be a level playing field.

**The Chairman:** Their actual marketing costs and therefore eliminate the 7% right across the board and allow you to deduct your actual marketing costs.

**Mr. Goodman:** Incurred in Canada or incurred for sale in Canada.

[Traduction]

commercialisation affiliées, le problème des marques privées et le problème de la discrimination dont souffrent les biens produits au pays par rapport aux biens importés. Elles laissent quelque peu à désirer, mais elles s'attaquent quand même à ces problèmes.

**M. de Jong:** Avez-vous des suggestions à faire en vue d'améliorer ces propositions?

**M. Goodman:** À long terme?

**M. de Jong:** Disons à long terme, pour commencer.

**M. Goodman:** Il m'est très difficile de répondre à cette question. J'y ai beaucoup réfléchi, et je reviens toujours à mon premier avis qui est que la seule taxe de vente décente et respectable est la taxe de vente qui s'applique au détail ou la taxe à la valeur ajoutée.

Je ne vois rien de bon à un système d'imposition des frais de fabrication purs, alors que tout le monde sait que les frais de commercialisation et de distribution peuvent varier considérablement selon le produit.

Il faut peut-être s'y faire, mais en tant que consommateur et en tant que juriste spécialisé dans ce domaine, je suis toujours surpris de voir à quel point il peut y avoir des différences dans l'impact de la taxe selon les secteurs industriels, selon les produits et même selon les acheteurs des mêmes produits.

**Le président:** Vous êtes bien d'accord sur le fait, cependant, que si nous décidons d'aller de l'avant avec ces propositions, nous devons éliminer le 7 p. 100 pour les importations et le 7 p. 100 pour les ventes effectuées à des personnes liées.

**M. Goodman:** Oui, même si nous avons un problème de taille avec le GATT, en ce sens que nous ne devrions pas pénaliser les produits importés par rapport aux produits intérieurs.

**Le président:** Nous ne le faisons pas.

**M. Goodman:** Si nous accordons la déduction forfaitaire de 7 p. 100 aux fabricants du pays, quels que soient leurs frais réels de commercialisation et de distribution, les gens qui exportent vers ce pays vont sûrement se plaindre de ne pas avoir droit au même traitement.

**Le président:** Il nous faudrait donc oublier la déduction forfaitaire de 7 p. 100, mais nous pourrions quand même permettre aux gens de déduire leurs frais de commercialisation.

**M. Goodman:** À ce moment-là, les règles seraient les mêmes pour tout le monde.

**Le président:** La déduction forfaitaire de 7 p. 100 serait donc éliminée et les gens pourraient déduire leurs frais réels de commercialisation.

**M. Goodman:** Occasionnés au Canada ou occasionnés pour la vente au Canada.

[Text]

**The Chairman:** You could make it incurred in Canada, if you wanted to.

**Mr. Goodman:** No, with respect, I do not think so. I think it would be contrary to GATT.

**Mr. de Jong:** I think you are right.

**Mr. Goodman:** Suppose an American manufacturer actually incurs significant marketing and distribution costs in respect to his Canadian sales.

**Mr. Minaker:** Personal catalogues going to the United States and so on.

**Mr. Goodman:** Salesmen's commissions, for example. I think it would be difficult to say those should not be allowed. I think it would be contrary to our obligations under GATT.

**Mr. Dorin:** You can see, for example, how an American company could incur costs in the United States to promote its Canadian sales. There are a lot of ways.

**Mr. de Jong:** Sure, advertisements in magazines that come up here.

**The Chairman:** Okay. But making you prove that, would it simplify the system or make it even more complicated?

**Mr. Goodman:** It would make it more complicated.

**The Chairman:** Because the 7% has at least this advantage: it makes it easy for a number of people. They will never get to 7%, so they deduct 7%.

**Mr. de Jong:** It is the old trade-off between complexity and fairness.

**Mr. Goodman:** That is right. The trade-off between equity and simplicity is a very difficult one.

**Mr. de Jong:** Now, you yourself make some proposals on page 8 and in your presentation earlier, I think you had mentioned that was rejected in 1983, if I heard you right.

• 1705

**Mr. Goodman:** I think what I said was that in 1983 the Federal Sales Tax Review Committee, of which I was chairman, proposed that the established value system be modified in order to provide that a manufacturer could pay tax on the lowest price charged to customers of any class, whether wholesalers, distributors, retailers, what have you, as long as those prices represented sales of at least 15% of its customers.

Now the established value system in essence says if you are selling both to wholesalers and retailers and your sales to independent wholesalers amount to at least 15%, then you can use that price as the basis upon which you account for your tax on your sales to retailers. The trouble is, when that was established there were lots of wholesalers in the marketing chain in Canada and today

[Translation]

**Le président:** Nous pourrions dire: Occasionnés au Canada, si nous le voulions.

**M. Goodman:** En toute déférence, je ne le crois pas. Il me semble que cela serait contraire aux dispositions du GATT.

**M. de Jong:** Je pense que vous avez raison.

**M. Goodman:** Prenons le cas d'un fabricant américain qui se verrait occasionner des frais de commercialisation et de distribution importants dans ses ventes au Canada.

**M. Minaker:** Les catalogues personnels aux États-Unis, etc.

**M. Goodman:** Les commissions des vendeurs, par exemple. Il serait difficile de les refuser. Cela serait contraire aux engagements que nous avons pris dans le cadre du GATT.

**M. Dorin:** Il y a des sociétés américaines qui pourraient se voir occasionner des frais aux États-Unis pour leurs ventes au Canada. Il y a beaucoup de possibilités.

**M. de Jong:** Les annonces dans les magazines qui sont vendus ici.

**Le président:** S'il fallait le prouver, le régime en serait-il simplifié ou rendu encore plus complexe?

**M. Goodman:** Je pense qu'il serait rendu encore plus complexe.

**Le président:** La déduction de 7 p. 100 a au moins un avantage: elle facilite les choses aux gens. Ils savent qu'ils ont droit à 7 p. 100 et ils déduisent 7 p. 100.

**M. de Jong:** C'est cette vieille question de l'équilibre à maintenir entre la complexité et l'équité.

**M. Goodman:** En effet. L'équilibre à maintenir entre l'équité et la simplicité n'est pas facile.

**M. de Jong:** Vous faites certaines suggestions à la page 8 de votre mémoire et si je comprends bien, vous les aviez déjà faites en 1983 et elles avaient été rejetées.

**M. Goodman:** J'ai dit qu'en 1983, le Comité d'examen de la taxe fédérale de vente, dont j'étais le président, avait proposé la modification du régime de la valeur établie afin de permettre aux fabricants de payer la taxe sur le prix le moindre exigé aux clients de quelque catégorie que ce soit, qu'il s'agisse de grossistes, de distributeurs, de détaillants ou d'autres clients, à condition que ce prix s'applique à un pourcentage d'au moins 15 p. 100 des ventes.

Le régime de la valeur établie prévoit essentiellement que si on vend à des grossistes et des détaillants, et que les ventes aux grossistes indépendants comptent pour au moins 15 p. 100, on peut utiliser ce prix comme prix de base pour le calcul de la taxe sur les ventes aux détaillants. Le problème est que lorsque ce régime a été mis en place, il y avait beaucoup de grossistes qui faisaient partie de la

**[Texte]**

there are relatively few. For example, they disappeared in the appliance industry except in respect of imports. As a result we have a situation where often very large retailers buy at the lowest prices and enjoy a sales tax advantage, as compared to the small retailer who is buying in smaller quantities at higher prices. I think that has to be eliminated as long as we have a manufacturers' sales tax.

**Mr. de Jong:** Yes.

**Mr. Goodman:** I have tried to build on that concept in this situation.

**Mr. de Jong:** How much time do you think industry will need before the proposals should go into effect? The time between when the Department of Finance first of all figures out what the definitions are and comes down with a rule so everybody knows what is going to be in operation—

**Mr. Goodman:** They are working very hard on that. I would think they would be in a position to release this by July. I would think the system could conceivably come into operation as early as next January. I cannot really imagine it much earlier than that.

**Mr. de Jong:** I understand the proposal is that it comes into effect November 1.

**Mr. Goodman:** I heard that date too.

**Mr. de Jong:** Do you think that is an unreasonable. . . ?

**Mr. Goodman:** I think it is.

**Mr. de Jong:** Okay.

**The Chairman:** Mr. Goodman, thank you very much for coming. I am going to suggest we append Mr. Goodman's remarks to today's *Minutes of Proceedings and Evidence*. This is in excellent point form—

**Mr. Goodman:** Thank you very much.

**The Chairman:** —and I think it is worthwhile.

The meeting is adjourned until tomorrow in this room.

**[Traduction]**

chaîne de commercialisation au Canada et que, maintenant, il y en a très peu. Par exemple, ils sont disparus dans le secteur des appareils ménagers, sauf pour ce qui est des importations. Il s'ensuit que très souvent, les gros détaillants achètent au plus bas prix et profitent d'un avantage fiscal. Les petits détaillants achètent en quantités moindres à des prix plus élevés. Si la taxe sur les ventes des fabricants doit être maintenue, ce problème doit au moins être corrigé.

**M. de Jong:** Oui.

**M. Goodman:** C'est ce que j'ai essayé d'expliquer.

**M. de Jong:** De combien de temps l'industrie disposera-t-elle avant que les nouvelles propositions se matérialisent? D'ici à ce que le ministère des Finances ait établi les nouvelles définitions et les nouvelles règles applicables à tout le monde. . .

**M. Goodman:** On y travaille avec acharnement actuellement. Je suppose qu'on pourrait être prêt à les rendre publiques d'ici le mois de juillet. Le nouveau régime pourrait sans doute commencer à s'appliquer dès le mois de janvier prochain. Je ne vois pas comment on pourrait procéder plus rapidement.

**M. de Jong:** Je croyais comprendre que la date d'entrée en vigueur prévue était le 1<sup>er</sup> novembre.

**M. Goodman:** J'avais entendu la même chose.

**M. de Jong:** Vous pensez que ce n'est pas réaliste. . . ?

**M. Goodman:** Je le pense.

**M. de Jong:** Très bien.

**Le président:** Merci beaucoup de votre participation, monsieur Goodman. Je propose que nous annexions l'exposé de M. Goodman aux *Procès-verbaux et témoignages* d'aujourd'hui. Il est excellent. . .

**M. Goodman:** Merci beaucoup.

**Le président:** . . . et il peut sûrement nous être utile.

La séance est levée jusqu'à demain. Nous nous réunirons dans cette même salle.



**APPENDIX "FNCE-2"**

**SUBMISSION TO THE  
HOUSE OF COMMONS STANDING COMMITTEE  
ON FINANCE AND ECONOMIC AFFAIRS**

**MAY 4, 1988.**

**WOLFE D. GOODMAN, Q.C., S.J.D.**

**GOODMAN AND CARR  
Suite 2300  
200 King Street West  
Toronto, Ontario  
M5H 3W5**

SUBMISSION TO THE HOUSE OF COMMONS STANDING COMMITTEE ON  
FINANCE AND ECONOMIC AFFAIRS - MAY 4, 1988.

Wolfe D. Goodman, Q.C., S.J.D.

1. We have certainly reached the end of the road with the federal manufacturers' sales tax. Its defects are now generally recognized. Interestingly enough, in the past the defects which most critics complained of were quite different from those which they complain of today. There used to be six common complaints:

(a) The uneven impact of the tax on goods of various kinds, as measured by the percentage of the consumer dollar represented by the tax when the consumer bought various goods.

(b) The uneven impact of the tax on goods of the same kind when they are distributed in various ways. Here, the main problem is that, although the established wholesale value and determined wholesale value procedures provide a measure of relief in this area, they do nothing to provide any equalization of tax as between small retailers purchasing directly from manufacturers and very large retailers purchasing at much lower prices from the same sources, but purchasing in very large quantities and frequently performing some distribution functions that the manufacturer himself performs on sales to small retailers.

(c) The absence of any legal basis for the established wholesale value and determined wholesale value procedures, which leaves manufacturers in a position where they cannot effectively contest the Department's values by appeal to the courts.

(d) The entirely arbitrary provisions of section 34, which entitled the Minister, whenever he was of the opinion that goods were being sold at less than a fair price on which the tax should be imposed, to determine the fair price and to require tax to be paid on that price. In 1942 the Supreme Court held, in the Noxzema case, that the Minister's determination of the fair price under this provision was not subject to appeal to the courts. This situation continued until late 1986 when Mr. Justice Muldoon of the Federal Court - Trial Division held in the Vanguard Coatings case that section 34 was contrary to the Charter of Rights and Freedoms.

(e) The quasi-criminal liability on the manufacturer and its officers and directors for non-payment of tax; and

(f) The private brands situation, which seriously distorts the level at which the tax is imposed.

More recently, criticism has been directed somewhat differently, focusing on three other complaints:

(a) The failure to tax most services is now regarded as a serious defect in a more mature economy, where services represent an increasing percentage of consumer expenditures.

(b) The heavier sales tax burden faced by most domestic manufacturers who must compete with importers of similar goods, where the manufacturer pays tax on his selling prices, while the importer pays tax on duty-paid values. The domestic manufacturer therefore pays tax on marketing and distribution costs, which are incurred by the importer past the point at which tax is levied. In the case of automobiles and

a number of other products, this has been changed since 1983, by taxing these products at the wholesale level, that is, on the prices paid by retailers, whether they buy from manufacturers, importers or distributors. However, there are still many products where the different bases for taxing domestically-produced goods and imported goods create very unfair situations.

(c) The very substantial tax burden imposed on domestic manufacturers in respect of many of the goods they buy. Although the raw materials and the production machinery they buy are both bought tax-exempt by manufacturers, they must pay tax on their warehousing equipment, trucks, computers, office supplies, building materials and many other items which enter into the cost of everything they sell. These taxes make Canadian manufacturers less competitive internationally, when they must compete against foreign manufacturers whose tax systems do not impose these taxes on exported goods.

Clearly, the time has come to move to a value-added-type tax, imposed on the broadest possible basis on all goods and services. Because such a tax is likely to be regressive for those with lower incomes, some form of graduated relief for them is essential. In my view, Canada is uniquely situated to provide such relief through sales tax credits, delivered as part of the income tax system, rather than by exemptions. The sooner we move to such a value added tax, the better.

The possibility that such a tax may be imposed jointly by the federal government and most of the provinces is very exciting. In my view, it would represent an enormous

improvement in our tax system, comparable to the federal-provincial income tax collection agreements. No effort should be spared to achieve this important result.

One might well ask what advantages there are for provincial governments in joining such a federal-provincial scheme, when they clearly give up some of their autonomy in tax matters when they join. I believe that there are four compelling reasons for them to join:

(a) All nine existing retail sales tax systems contain large numbers of exemptions, which greatly complicate administration and compliance and which also reduce revenue yields for the provinces. The provincial finance ministers should be delighted to move to a new system which has far fewer exemptions and is much more broadly based, particularly when they can put the blame for the change on the federal government.

(b) As under the federal sales tax system, provincial retail sales taxes are imposed on a great many goods which businesses buy. These taxes form part of the costs of these businesses and make them less competitive when they sell outside the province. A value added tax relieves businesses of this tax burden.

(c) If the federal government agrees to pay the provinces fees for administering a national sales tax on behalf of the federal government, this will reduce the quite substantial cost to the provinces of provincial sales tax administration.

(d) A national sales tax will eliminate a large part of the so-called "leakage" which occurs when, for example, an Ottawa resident buys certain goods in Hull, where they

are not taxed, and brings them back home, rather than buying them in Ottawa, where they are taxable. "Leakage" is a polite term for tax evasion, since Ontario law requires such a person to report his purchases to the Retail Sales Tax Branch and to pay tax on them, although few people ever do so.

I am hopeful that we shall see a national sales tax within the next few years. In the meantime, we shall have to put up with our present very imperfect tax and make whatever amendments are necessary.

Unfortunately, some major amendments are clearly necessary, as a result of the 1986 decision of the Federal Court Trial Division in the Vanguard Coatings case. This decision which is, I understand, still under appeal, destroyed the legal basis for Revenue Canada to attack the use of affiliated marketing companies by manufacturers who wished to reduce the level on which they paid tax. At present, unless the Federal Court of Appeal reverses the Vanguard Coatings decision, a manufacturer who used to sell only to retailers, and who used to pay tax on the prices at which he sold to them, can drastically reduce his tax burden by setting up a marketing company to buy from the manufacturer and sell to these retailers. As long as he ensures that fair market value is charged by the manufacturer, the requirements of the Act will be met. If goods are sold in large quantities to the marketing company, which then incurs all the marketing and distribution costs, the fair market value may be much less than the prices charged retailers. This situation has, I understand, created a proliferation of marketing companies, the effect of which on sales tax revenues has been akin to a hemorrhage. Something must be done to stem this revenue loss.

I find it surprising that the Minister has chosen such a radical method of dealing with this problem. To use the vernacular, he has decided that "if you can't beat them, join them". That is, he has chosen to provide for all manufacturers substantially the same tax advantages as are presently available for those manufacturers who are selling to affiliated marketing companies. This is to be accomplished by allowing every manufacturer to deduct his marketing and distribution costs from his sales revenues, in order to arrive at the base on which tax is to be levied. Since this base will, in most cases, be much less than the present base on which most manufacturers are paying tax, the base will have to be "uplifted", to use the current jargon, by 25%. In effect, a tax of 15%, rather than 12%, will be imposed on a lower sales tax base.

The Minister has attempted, through this proposal, to deal at one time with three distinct problems under the present tax system:

(a) The problem of sales by manufacturers to affiliated marketing companies;

(b) The private brand problem; and

(c) The problem of tax discrimination against domestically-produced goods, as compared with competing imported goods.

This radical reform is very surprising when one considers that it is to be in effect for only a very few years, until the national sales tax comes into operation. It will require major changes in the way manufacturers handle their pricing.

In particular, it will encourage the use of tax-included prices, which I consider a retrograde step. In addition, I can envisage many disputes over the calculation by taxpayers of their manufacturing and distribution costs.

Moreover, even if the new tax system worked perfectly, in accordance with the aims of its proponents, it will still have a number of basic flaws:

(a) Because the marketing and distribution costs incurred by manufacturers, wholesalers and retailers vary widely among manufacturers of the same kinds of goods, and vary even more widely among manufacturers of different kinds of goods, we shall probably create a situation in which the sales tax burden on different goods, calculated as a percentage of the consumer's dollar, will vary even more widely than it does at present. That is, we shall be even further away from our long-term aim of a fair consumption tax.

(b) If we permit a standard 7% deduction for marketing and distribution costs of imported goods, where tax is paid on the basis of their duty-paid values, we are giving a deduction in many cases for costs which have not actually been incurred. If all these costs are actually incurred by the Canadian importer or the retailer, rather than by the foreign supplier, there is no reason to give any deduction at all.

(c) Because there is to be no deduction for the profits associated with marketing and distribution, there will still be a fairly strong sales tax incentive for manufacturers to set up affiliated marketing companies. In that way,

not only will the manufacturer exclude these profits from his tax base, but he will also be entitled to a standard 7% deduction from his non-existent marketing and distribution costs. However, there will be an offsetting income tax cost in setting up such an affiliated marketing company, since its profits will not qualify for the lower tax rate on manufacturing and processing companies.

One must ask whether it may be possible to get by for the next few years without such a radical reform. After all, we have lived for two generations with the private brand problem and the discrimination in favour of imports. There seems to be little reason to adopt a radical solution at this time for these long-standing problems. On the other hand, the problem of affiliated marketing companies is a new and urgent one, created by Revenue's apparent inability, in the light of the Vanguard Coatings case, to invoke the fair price provisions of section 34.

I believe that a preferable solution lies in simply redrafting section 34 in order to deal only with the affiliated marketing company problem. I believe that it would be possible to define the "fair price" on which sales tax should be paid, eliminating the Minister's discretionary powers but at the same time ensuring that the prices charged by manufacturers to their affiliated marketing companies do not give them a sales tax advantage.

I suggest that the price to be charged in such transactions should be deemed, for sales tax purposes, to be not less than the least of three arm's length prices, to the extent they are applicable:

1. the lowest price at which the manufacturer sells similar goods to unrelated customers;
2. the lowest price at which the affiliated marketing company buys similar goods from unrelated suppliers; and
3. the lowest price at which the affiliated marketing company sells to unrelated customers;

provided that, in each case, the sales or purchases amount to at least 15% of total volume.

This change will enable section 34 to operate almost automatically, without the objectionable features of the present provision, which Mr. Justice Muldoon found so offensive.

However, it will undoubtedly reduce the present sales tax base for many manufacturers, particularly those who sell only to retailers. If some of their customers buy in very large quantities, at low prices, the manufacturer must, under present law, still pay tax on his sales to his other customers, based on his actual selling prices to them. If section 34 were changed as I have suggested, the manufacturer would pay tax on all his sales, on the basis of the prices charged to his largest customers, provided they accounted for 15% of his sales. If this reduction

in the sales tax base resulted in a considerable reduction in government revenues, some form of uplift, or a simple increase in the tax rate, would be called for.

I believe that this much more modest proposal for sales tax reform, directed only at the problem of sales by manufacturers to affiliated marketing companies, is more appropriate for a sales tax system which has only a few more years of life.

Respectfully submitted,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Wolfe D. Goodman'. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the beginning.

Wolfe D. Goodman

**APPENDICE «FNCE-2»**

Mémoire présenté au

Comité permanent des finances et des  
affaires économiques

par

Wolfe D. Goodman, c.r., S.J.D.  
Goodman and Carr  
pièce 2300  
200, rue King ouest  
Toronto (Ontario)  
M5H 3W5

le 4 mai 1988

Mémoire de Wolfe D. Goodman, c.r., S.J.D., au Comité permanent  
des finances et des affaires économiques, le 4 mai 1988

1. Il semble que nous ayons finalement fait le tour de la taxe fédérale de vente, communément appelée la taxe sur les ventes des fabricants. Ses faiblesses sont maintenant largement reconnues mais, fait notable, les défauts condamnés hier par la majorité des critiques diffèrent passablement des faiblesses qui sont aujourd'hui pointées du doigt. On comptait autrefois six doléances qui revenaient plus souvent que d'autres :

(a) l'effet inégal de la taxe sur des biens divers, c'est-à-dire la proportion du dollar du consommateur qui est consacrée à la taxe, quand celui-ci fait l'acquisition de produits taxés;

(b) l'effet inégal de la taxe sur des biens de même nature mais distribués de manières différentes; (Dans ce cas-ci, la difficulté principale vient de ce que, même si les méthodes de calcul de la valeur établie du gros et de la valeur déterminée du gros jouent un certain rôle atténuant, elles ne contribuent nullement à uniformiser la taxe payée par les petits détaillants qui achètent directement du fabricant et les grands détaillants qui s'approvisionnent au même endroit, mais à des prix bien inférieurs explicables par le volume, et qui assument fréquemment des fonctions de distribution que le fabricant lui-même exerce auprès des petits détaillants.)

(c) l'absence d'assise légale des méthodes de calcul de la valeur établie du gros et de la valeur déterminée du gros, qui fait en sorte que les fabricants sont incapables de contester efficacement les valeurs fixées par le Ministère, par voie d'appel devant les tribunaux;

(d) les dispositions totalement arbitraires de l'article 34, qui habilitaient le ministre, chaque fois qu'il était d'avis que des biens étaient vendus à un prix inférieur à un prix raisonnable que devrait frapper la taxe, à fixer un prix raisonnable et à exiger que la taxe soit payée sur ce prix; (En 1942, dans la cause Noxzema, la Cour suprême du Canada décréta que la décision prise par le ministre en vertu de ces dispositions n'était pas sujette à un appel devant les tribunaux. Et la situation demeura inchangée jusqu'à la fin de 1986, au moment où le juge Muldoon de la Division de première instance de la Cour fédérale décréta, dans la cause Vanguard Coatings, que l'article 34 était contraire aux dispositions de la Charte canadienne des droits et libertés.)

(e) la responsabilité quasi-criminelle pour non-paiement de la taxe, attribuée au fabricant, à ses cadres et directeurs; et

(f) le cas des marques privées, qui fait varier considérablement l'imposition de la taxe.

Ces derniers temps, les critiques ont porté sur trois autres aspects assez éloignés des premiers :

(a) la non-taxation de la majorité des services est considérée comme une

carance grave dans notre économie mature où les services constituent une proportion toujours plus grande des dépenses de consommation;

(b) le fardeau fiscal supérieur que doivent supporter la majorité des fabricants canadiens qui entrent en concurrence avec des importateurs de biens semblables; (Les premiers doivent payer la taxe sur les prix de vente qu'ils pratiquent alors que les seconds paient la taxe sur la valeur à l'acquitté des marchandises importées. Autrement dit, le fabricant canadien paie la taxe sur ses frais de commercialisation et de distribution, frais qui, dans le cas de l'importateur, ne se présentent qu'après paiement de cette taxe. Nous savons que cette situation a changé, en 1983, dans le cas des automobiles et d'autres produits; on taxe maintenant ces biens à l'échelon du gros, c'est-à-dire au prix payé par les détaillants, qu'ils achètent du fabricant, de l'importateur ou du distributeur. Il reste cependant nombre de catégories pour lesquelles la taxation des produits canadiens et des biens importés diffère au point de créer de sérieuses injustices.)

(c) on remarque, en dernier lieu, le très lourd fardeau fiscal assumé par des fabricants canadiens quand il achètent de nombreux produits. (Bien sûr, ils peuvent bénéficier d'une exemption de taxe sur l'achat des matières premières et des machines de production, mais ils n'échappent pas à la taxe quand vient le temps d'acquérir du matériel d'entreposage, des camions, du matériel informatique, des fournitures de bureau, des matériaux de construction et une multitude d'autres articles nécessaires à la production des biens qu'ils vendent. Or, toutes ces sommes versées en taxes rendent les fabricants canadiens moins compétitifs sur le marché international où ils

doivent affronter des fabricants installés dans des pays qui n'imposent pas de telles taxes sur les produits d'exportation.)

Il est grand temps que nous instituions un régime de taxe à la valeur ajoutée (TVA) imposée sur l'assiette la plus large possible englobant tous les biens et services. Mais une telle taxe promettant vraisemblablement d'être dégressive pour les personnes à faibles revenus, il serait nécessaire de mettre en place un mécanisme de dégrèvement progressif. Et justement, je considère que le Canada est le pays tout désigné pour offrir ce dégrèvement par l'intermédiaire de crédits de taxe de vente, de préférence à des exemptions, qui seraient administrés par le dispositif de l'impôt sur le revenu. Plus vite nous adopterons la TVA, mieux le système s'en portera.

Par ailleurs, n'est-il pas plaisant de penser que cette TVA pourrait être imposée conjointement par le gouvernement fédéral et la majorité des provinces? Cela constituerait un progrès énorme pour notre système fiscal, un peu comme les ententes fédérales-provinciales visant la perception des impôts. Il ne faut rien ménager pour atteindre cet objectif primordial.

J'entends déjà certains personnes demander ce que retireront les gouvernements provinciaux d'un tel projet, surtout qu'ils devront renoncer à une partie de leur autonomie fiscale en y consentant. Pour moi, les provinces ont quatre excellentes raisons d'accepter ce plan; elles sont exposées ci-dessous.

(a) Les neuf régimes de taxe de vente provinciale comportent déjà un grand nombre d'exemptions qui en compliquent fortement l'administration et le

contrôle, sans compter qu'elles contribuent à diminuer les recettes de ces gouvernements. Les ministres des Finances des provinces devraient être enchantés de s'associer à un système comportant beaucoup moins d'exemptions et dont l'assiette est considérablement plus vaste, surtout qu'ils pourraient s'en laver les mains en attribuant la paternité de cette nouvelle taxe au gouvernement fédéral.

(b) Comme c'est le cas pour la taxe de vente fédérale, la taxe de vente provinciale frappe un grand nombre de biens dont les entreprises ont besoin. Ces taxes s'ajoutent à leur prix de revient et finissent par faire baisser leur capacité de concurrence en dehors de la province. Un dispositif de taxe à la valeur ajoutée ferait disparaître cet inconvénient.

(c) Les droits que verserait le gouvernement fédéral aux provinces, pour qu'elles administrent la taxe de vente nationale, permettraient à ces dernières de diminuer leurs frais assez considérables d'administration de leur propre taxe de vente.

(d) L'institution d'une taxe de vente nationale permettrait d'éliminer une bonne partie des "fuites" qui se produisent notamment quand un habitant d'Ottawa traverse à Hull pour acheter, exempté de taxe provinciale, un bien qu'il rapporte chez lui, plutôt que de l'acheter en Ontario et de payer la taxe de vente de cette province. Au passage, "fuite" est le mot poli employé pour désigner une dissimulation de matières taxables; on sait que la loi ontarienne exige du consommateur qui se trouve dans cette situation qu'il déclare son achat à la direction de la taxe de vente au détail et qu'il verse la taxe de

vente sur le prix de ce produit; en réalité, bien peu de gens se plient à cette exigence.

J'espère bien qu'un système de taxe de vente nationale sera mis en place ces prochaines années. Entre-temps, nous n'aurons d'autre choix que de nous accommoder du système actuel très imparfait et d'y apporter les modifications qui s'imposent.

Mais voilà que des modifications de taille sont requises, par suite de la décision de la Division de première instance de la Cour fédérale, dans la cause Vanguard Coatings, en 1986. Cette décision, qui, sauf erreur, est toujours en appel, a retiré à Revenu Canada ses arguments légaux qui lui permettaient auparavant d'interdire aux fabricants de créer ou d'utiliser des sociétés commerciales apparentées dans le but de réduire leur fardeau fiscal. Si la Cour d'appel fédérale ne renverse pas ce jugement, le fabricant qui vendait exclusivement à des détaillants et qui payait la taxe sur les prix auxquels il leur vendait ses biens peut réduire de beaucoup son fardeau fiscal en créant une entreprise de commercialisation qui sera chargée d'acheter de lui et de vendre aux détaillants. Et, dans la mesure où il maintiendra un prix correspondant à la juste valeur marchande de son produit, les exigences de la loi seront respectées. Or, si les biens en question sont vendus en grandes quantités à l'entreprise de commercialisation, laquelle assume la totalité des coûts de mise en marché et de distribution, il se pourrait que la juste valeur marchande soit bien inférieure aux prix exigés des détaillants. Il semble que cette faille a entraîné une prolifération de sociétés de commercialisation, phénomène qui, pour les recettes de la taxe de vente, prend l'allure d'une véritable hémorragie qu'il faut juguler à tout prix.

J'avoue ma surprise devant la méthode plutôt radicale choisie par le ministre pour réagir à cette situation. Ne pouvant vaincre les fabricants qui réussissaient à ne pas payer la taxe, le ministre a choisi de marcher dans la même direction qu'eux; en clair, il a décidé d'instituer, pour tous les fabricants, la même série d'avantages, à quelques exceptions près, que ceux dont bénéficient déjà les fabricants qui vendent à des sociétés commerciales apparentées. En pratique, cela voudra dire que chaque fabricant sera autorisé à déduire de ses recettes de vente ses frais de mise en marché et de distribution, ce qui donnera l'assiette en fonction de laquelle la taxe sera perçue. Mais comme, dans la majorité des cas, cette assiette sera bien inférieure à l'assiette actuelle sur laquelle est calculé la taxe des fabricants, il faudra voir à hausser le taux de 25 p. 100. Cela veut dire qu'une taxe de 15 p. 100, au lieu de 12 p. 100, sera imposée à une assiette plus étroite.

Avec ce projet, le ministre a tenté de réparer trois failles bien distinctes du régime actuel de la taxe de vente :

- (a) les ventes des fabricants aux sociétés commerciales apparentées;
- (b) les marques privées; et
- (c) l'injustice qui découle du traitement fiscal différent des biens canadiens et des biens importés qui les concurrencent.

Cette volte-face a de quoi surprendre quand on pense que les mesures qu'elle comporte ne seront en vigueur que quelques années, le temps de mettre en place la nouvelle taxe de vente nationale. Cette réforme obligera les fabricants à modifier considérablement leur traitement des prix et, notamment, elle encouragera la pratique de prix inclusifs de la taxe, mesure que je considère comme rétrograde. Par ailleurs, j'entends déjà les assujettis argumenter sur la manière de calculer leurs frais de commercialisation et de distribution.

Et même si le nouveau régime fonctionnait à merveille, conformément aux buts fixés par ses parrains, il comporterait toujours un certain nombre de faiblesses fondamentales.

(a) Les coûts de mise en marché et de distribution des fabricants, des grossistes et des détaillants varient grandement quand il s'agit de produits de même nature et encore davantage quand il s'agit de biens différents; cela étant, nous créerons probablement une situation où la taxe de vente imposée sur divers produits, exprimée sous forme de pourcentage du dollar du consommateur, variera encore plus qu'actuellement. Autrement dit, nous ne ferons que nous éloigner davantage de notre objectif à long terme d'une taxe à la consommation qui soit juste.

(b) Si nous autorisons une déduction normale de 7 p. 100 au titre des coûts de mise en marché et de distribution des biens importés, la taxe étant payée sur la valeur à l'acquitté des marchandises, nous nous trouverons, en définitive, à accorder dans de nombreux cas une déduction pour des dépenses qui n'ont pas été réellement engagées. Finalement, si tous ces frais sont

assumés par l'importateur ou le détaillant canadien, et non par le fournisseur étranger, pourquoi accorder une déduction?

(c) Comme il n'y aura pas de déduction au titre des bénéfices tirés de la mise en marché et de la distribution, les fabricants seront encore fortement portés à créer des sociétés de commercialisation liées. Car, en plus de retirer ces bénéfices de l'assiette fiscale, le fabricant demeurera admissible à une déduction normale de 7 p. 100 au titre de coûts de mise en marché et de distribution qui, en l'occurrence, seront inexistantes. Toutefois, en créant une entreprise apparentée de mise en marché, le fabricant est désavantagé du point de vue fiscal, puisque les bénéfices de cette société ne peuvent être imposés au faible taux dont bénéficient les entreprises de fabrication et de transformation.

Mais serait-il possible de traverser les prochaines années sans cette réforme si catégorique? Après tout, nous avons vécu pendant deux générations avec le problème des marques privées et la discrimination favorable aux importations. Il ne me semble guère avisé d'adopter une solution aussi radicale, face à des problèmes aussi durables. D'un autre côté, le problème des sociétés commerciales apparentées est nouveau et exige une réaction prompte; tout cela parce que Revenu Canada n'a apparemment pas pu invoquer les dispositions sur le prix raisonnable de l'article 34, dans la cause Vanguard Coatings.

Pour moi, il serait plus simple de modifier l'article 34 spécifiquement pour ce qui touche aux sociétés apparentées de mise en marché. Il serait possible de définir le prix raisonnable que devrait frapper la taxe de vente,

d'éliminer les pouvoirs discrétionnaires du ministre et en même temps de s'assurer que les prix pratiqués par les fabricants auprès de leurs sociétés apparentées de mise en marché ne leur confèrent pas d'avantages, du point de vue de la taxe de vente.

Pour moi, le prix à exiger dans ces cas devrait être considéré, aux fins de la taxe de vente, n'être pas inférieur au moindre des trois prix pleinement concurrentiels expliqués ci-dessous, dans la mesure où ils s'appliquent :

1. le prix le plus bas auquel le fabricant vend des biens semblables à des clients indépendants;;
2. le prix le plus bas auquel la société apparentée de mise en marché achète des biens semblables de fournisseurs indépendants;
3. le prix le plus bas auquel la société apparentée de mise en marché vend des biens semblables à des acheteurs indépendants;

à condition que, dans chaque cas, les ventes ou les achats en question équivalent à au moins 15 p. 100 du volume total des transactions.

Avec cette modification, l'article 34 s'appliquerait tout seul, débarrassé qu'il serait des passages contestables des dispositions actuelles qui ont tant déplu au juge Muldoon.

Cependant, ces nouvelles dispositions feront nécessairement diminuer l'assiette de la taxe de vente de nombreux fabricants et notamment de ceux qui vendent uniquement à des détaillants. En vertu des dispositions en vigueur,

si quelques-uns des clients d'un fabricant achètent en très grandes quantités, à des prix faibles, celui-ci doit quand même payer la taxe sur le produit de ses ventes à ses autres clients, en fonction du prix réel de ces ventes. En apportant la modification que je propose à l'article 34, le fabricant paierait la taxe sur toutes ses ventes, en fonction du prix exigé de ses principaux clients, à condition qu'ils représentent au moins 15 p. 100 de ses ventes. Et si cette diminution de l'assiette de la taxe de vente se traduisait par une baisse sérieuse des recettes de l'État, on pourrait procéder soit à un élargissement de l'assiette, soit à une simple hausse du taux de la taxe.

J'estime que ce projet très modeste de réforme de la taxe de vente, destiné exclusivement à résoudre le problème causé par les ventes des fabricants à des sociétés apparentées de mise en marché, conviendrait mieux à un régime de taxe dont il ne reste que quelques années d'existence.

Respectueusement soumis,

Wolfe D. Goodman















*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Canadian Appliance Manufacturers Association:*

Colin M. Harper, Chairman of CAMA, and President  
and Chief Executive Officer, Camco Inc.;

Norman A. Morrison, Comptroller, Camco Inc.;

Robert J. Collins-Wright, Past Chairman of CAMA,  
and Chairman and Chief Executive Officer, Inglis  
Limited;

Edward A. Quinn, Manager, Tax Accounting, Inglis  
Limited;

Tom Akin, McCarthy & McCarthy.

*From Goodman & Carr:*

Wolfe D. Goodman, Q.C.

#### TÉMOINS

*De l'Association canadienne des fabricants de gros  
appareils ménagers:*

Colin M. Harper, président de L'ACFGAM, et  
président-directeur général, Camco Inc.;

Norman A. Morrison, contrôleur, Camco Inc.;

Robert J. Collins-Wright, ancien président de  
l'ACFGAM, et président-directeur général, Inglis  
Limited;

Edward A. Quinn, directeur, Comptabilité fiscale,  
Inglis Limited;

Tom Akin, McCarthy & McCarthy.

*De Goodman & Carr:*

Maître Wolfe D. Goodman, c.r.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 162

Thursday, May 5, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 162

Le jeudi 5 mai 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988—Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 5, 1988  
(241)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 9:36 o'clock a.m. this day, in Room 209 (West Block), the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin and George Minaker.

*Acting Member present:* Alfonso Gagliano for Raymond Garneau.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Society of Management Accountants of Canada:* Dan R. Hicks, CMA, Director, Communication and Member Services; Joseph R. Brown, CMA, Joseph Brown & Associates Inc.; and Anthony A. Atkinson, Ph.D., Professor of Accounting, University of Waterloo. *From Cott Beverages:* Maurice Chouinard, President; Douglas Robertson, Counsel, Phillips Vineberg. *From the Quebec Furniture Manufacturers Association:* Jean-Yves Boisvert, President; Claude Jutras, Executive Vice-President. *From the Canadian Carpet Institute:* Grant Ballantyne, Senior Vice-President, Finance (Harding Carpets); Douglas Edwards, President. *From Tucker Plastics:* Donald Henderson, President and Treasurer; W.J. Millar, Counsel, Blake Cassels & Graydon.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budget Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

The witnesses from the Society of Management Accountants of Canada made an opening statement and answered questions.

At 10:10 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:14 o'clock a.m., the sitting was resumed.

Maurice Chouinard from Cott Beverages made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 10:31 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:48 o'clock a.m., the sitting was resumed.

Claude Jutras from the Quebec Furniture Manufacturers Association made an opening statement.

Grant Ballantyne from the Canadian Carpet Institute made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 5 MAI 1988  
(241)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 9 h 36, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn, (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Simon de Jong, Murray Dorin et George Minaker.

*Membre suppléant présent:* Alfonso Gagliano remplace Raymond Garneau.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: De La Société des comptables en management du Canada:* Dan R. Hicks, CMA, directeur, Communication et services aux membres; Joseph R. Brown, CMA, Joseph Brown & Associates Inc.; Anthony A. Atkinson, ph. d., professeur de comptabilité, Université de Waterloo. *De Les Breuvages Cott:* Maurice Chouinard, président; Douglas Robertson, conseiller, Phillips Vineberg. *De l'Association des fabricants de meubles du Québec:* Jean-Yves Boisvert, président; Claude Jutras, vice-président exécutif. *De l'Institut canadien du tapis:* Grant Ballantyne, vice-président supérieur, Finances (Harding Carpets); Douglas Edwards, président. *De Les Plastiques Tucker Inc.:* Donald Henderson, président et trésorier; W.J. Millar, conseiller, Blake Cassels & Graydon.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution, contenue dans les documents budgétaires du 10 février 1988. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule n° 143.*)

Les témoins de la Société des comptables en management du Canada font une déclaration préliminaire et répondent aux questions.

À 10 h 10, le Comité interrompt les travaux.

À 10 h 14, le Comité reprend les travaux.

Maurice Chouinard, de Les Breuvages Cott, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 10 h 31, le Comité interrompt les travaux.

À 10 h 48, le Comité reprend les travaux.

Claude Jutras, de l'Association des fabricants de meubles du Québec, fait une déclaration préliminaire.

Grant Ballantyne, de l'Institut canadien du tapis, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

At 11:36 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 11:40 o'clock a.m., the sitting was resumed.

Gordon Henderson from Tucker Plastics made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 11:58 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

À 11 h 36, le Comité interrompt les travaux.

À 11 h 40, le Comité reprend les travaux.

Gordon Henderson, de Les Plastiques Tucker Inc., fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et l'autre témoin répondent aux questions.

À 11 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Thursday, May 5, 1988

• 0935

**The Chairman:** Order, please.

We are resuming consideration of our order of reference in connection with the interim sales tax measure set out in the budget papers of February 10, 1988, under our Standing Order 96.(2).

Our witnesses this morning are from the Society of Management Accountants of Canada, with the Chairman, Joseph Brown of Joseph Brown & Associates Inc., Mississauga, Ontario; Anthony Atkinson, Professor of Accounting at the University of Waterloo; and Dan Hicks, from the Society of Management Accountants of Canada offices in Hamilton. Gentlemen, thank you for coming. We have your notes and briefs. If we can have a quick run over the key points, then we can get right at it. I think that would be a help.

**Mr. Dan R. Hicks (Director, Communication and Member Services, Society of Management Accountants of Canada):** Mr. Chairman, our society has some 38,000 members across Canada. Our designation is CMA, which is Certified Management Accountant. The distinctive characteristic we have is that our focus is on the accounting function within management in business, industry and government organizations. So our people are very much involved in the sales tax issues and the processing.

As one of our programs, the society has introduced this Commodity Tax Reform Committee. We submitted letters to you earlier and to the Minister of Finance that clearly show our support for the introduction of a national multi-stage sales tax. However, we are here today to discuss some concerns about the interim measures proposed concerning the marketing and distribution costs, and I would like to ask our chairman, Mr. Brown, to expand on those perspectives.

**Mr. Joseph R. Brown (Chairman, Commodity Tax Reform Committee, Society of Management Accountants of Canada):** You have our brief before you, and I will take just a couple of minutes to outline the perspective in which we have made that. That perspective is certainly the reform of the federal sales tax system, something we have been at for 40 years and I have been personally involved with since at least 1975.

I understand Wolfe Goodman was up here yesterday. I served as the vice-chairman of the Goodman committee that looked at the wholesale tax proposals, and because of

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le jeudi 5 mai 1988

**Le président:** La séance est ouverte.

Conformément à notre ordre de renvoi et au paragraphe 96.(2) du Règlement nous reprenons l'étude des mesures portant sur la taxe de vente intérimaire et qui sont définies dans les documents sur le budget du 10 février 1988.

Nos témoins ce matin sont les représentants de la Société des comptables en management du Canada. Le président de cette société est M. Joseph Brown de Joseph Brown & Associates Inc., à Mississauga en Ontario. Il est accompagné de M. Anthony Atkinson, professeur de comptabilité à l'Université de Waterloo et de M. Dan Hicks des bureaux de la société à Hamilton. Messieurs, je vous remercie d'être venus aujourd'hui. Nous avons reçu vos documents et vos mémoires. Pourriez-vous peut-être nous donner les grandes lignes de votre exposé, après quoi nous pourrions vous poser des questions.

**M. Dan R. Hicks (directeur, Communication et services aux membres, Société des comptables en management du Canada):** Monsieur le président, notre Société regroupe environ 38,000 membres au Canada. La Société des comptables en management du Canada s'occupe de la fonction comptabilité au sein de la direction des entreprises du secteur industriel et des organisations gouvernementales. Nos membres sont tout particulièrement compétents en matière de taxe de vente et du traitement de celle-ci.

La Société a établi un comité de la réforme de la taxe à la consommation; nous vous avons déjà soumis des lettres ainsi qu'au ministre des Finances dans lesquelles nous indiquons clairement que nous appuyons l'adoption d'une taxe de vente nationale multi-stades. Nous sommes ici aujourd'hui cependant pour discuter de certaines questions qui nous préoccupent et qui portent sur les mesures intérimaires proposées par le gouvernement, mesures qui portent sur les coûts de commercialisation et de distribution. Je demanderai à notre président, M. Brown de vous exposer notre point de vue.

**M. Joseph R. Brown (président, Comité de la réforme de la taxe à la consommation, Société des comptables en management):** Vous avez déjà notre mémoire et je prendrai quelques instants pour vous expliquer ce qui a motivé notre position. En effet, nous étudions la question de la réforme de la taxe de vente fédérale depuis une quarantaine d'années et moi-même, je m'en occupe personnellement depuis 1975 au moins.

Si je comprends bien, Wolfe Goodman témoignait ici hier. J'ai été vice-président du comité Goodman qui a étudié les propositions de taxe sur la vente de gros. J'ai

[Text]

that, we travelled the country and got input from all sorts of people about those proposals.

It always seems that the answer is the same to getting a meaningful reform of the tax, and that is to get the tax out and get it on the consumer or the user, a retail sales type of tax or a value-added type of tax. I noticed your recommendation to government after returning from New Zealand was a broad-based, value-added type of tax. I noticed, from other testimony that you have had before the committee and from my own personal involvement in the tax community, that you now seem to have a much broader consensus than has ever existed before, certainly from the business community, to go to a value-added type of tax; hopefully on a national basis, but not even on that national basis. So everyone seems to agree that the manufacturers' sales tax is fatally flawed and we should have some sort of value-added type of tax.

Then come these interim proposals involving marketing and distribution costs. Quite frankly, to get to the bottom line of the message I would like to deliver, I would say do not do it. But I think there are some good reasons why we do not do it. For instance, instead of moving forward toward a sales tax on consumers, it now seems we are going to move backwards and tax manufacturing costs. However, when you look at the proposals, we do not really move back and tax manufacturing costs; we find we have to advance those by 25% to get the revenue we need. Presumably what we have really done is create a proxy for a wholesale tax—the same thing we looked at and studied on the Goodman committee. We are pushing back in a notional amount for marketing and distribution costs. So, it disturbs me; it seems to me to be a backward step to be moving away from tax on a consumer and user to tax on manufacturing costs with some notional adjustment.

• 0940

Now, the concern seems to be centered around the court case involving Vanguard Coatings and Chemicals. We say we have lost revenue as a result of that and we now find taxpayers are utilizing marketing and distribution companies to minimize their tax. I would suggest that if we are looking at in-term steps to get us to a value-added tax that we are going to reasonably soon, that a simpler way to make up that lost revenue is just an increase in rate without getting into this. . .

**The Chairman:** That would be what the committee would recommend.

**Mr. Brown:** You find that everyone seems to want to level the playing field as these proposals try to do, but the best leveler is back to being the value-added tax. You then find that in these proposals, and you have heard that testimony I think from a number of groups, that capital

[Translation]

voyagé avec le Comité dans tous le pays et j'ai recueilli l'avis de tous les milieux.

Toute réforme en la matière doit répondre aux critères suivants: la taxe doit s'appliquer aux consommateurs et à l'utilisateur; il doit s'agir d'une taxe de type taxe de vente au détail ou à la valeur ajoutée. Les recommandations que vous avez présentées au gouvernement après votre voyage en Nouvelle-Zélande préconisaient une taxe du genre valeur ajoutée avec une large assiette. D'après d'autres témoignages et d'après la position des spécialistes en matière de taxe que je fréquente, il semblerait que vous jouissez maintenant d'un consensus beaucoup plus large qu'auparavant, en tout cas dans le milieu des affaires, consensus portant sur une taxe du genre taxe à la valeur ajoutée, nationale, mais pas nécessairement. Ainsi tout le monde semble d'accord pour dire que la taxe sur les ventes des fabricants est irrémédiablement viciée et que l'on devrait plutôt imposer une taxe à la valeur ajoutée.

Ensuite, le gouvernement propose cette taxe intérimaire concernant les frais CD. Je n'irai pas par quatre chemins et je vous dirai qu'à notre avis il ne faut pas s'engager sur cette voie pour diverses bonnes raisons. Ainsi, au lieu de s'engager vers une taxe de vente à la consommation il semblerait que le gouvernement veuille remonter dans la chaîne de fabrication pour frapper au niveau de la fabrication elle-même. Or, quand on étudie ces propositions, on se rend compte que le gouvernement ne taxe pas les frais de fabrication mais qu'il majorera plutôt de 25 p. 100 la nouvelle assiette. Nous finissons de cette façon par avoir une taxe déguisée sur la vente de gros. Le comité Goodman a d'ailleurs étudié toute la question et nous sommes maintenant en train de vouloir récupérer les coûts en imposant des frais de commercialisation et de distribution. Cela me préoccupe car il me semble qu'il s'agit là d'une mesure rétrograde alors que l'on pourrait très bien imposer une taxe directement au consommateur et à l'utilisateur, ce qui serait beaucoup plus simple que de vouloir imposer une taxe sur les ventes de fabricants et de procéder par la suite à des rajustements théoriques.

Il semblerait que l'affaire impliquant Vanguard Coatings and Chemicals ait causé des remous. Il y a eu perte de recettes et les assujettis se servent à l'heure actuelle de sociétés de commercialisation et de distribution pour réduire leur taxe au minimum. Si nous voulons envisager des mesures temporaires en attendant l'imposition prochaine d'une taxe sur la valeur ajoutée, il semblerait qu'une augmentation des taux permettrait de compenser cette perte de recettes. . .

**Le président:** Voilà précisément ce que le Comité voudrait recommander.

**M. Brown:** Il semblerait que tout le monde soit en faveur d'un système équitable, et c'est ce que les propositions gouvernementales recherchent également, mais il semblerait que la meilleure façon de procéder serait d'adopter une taxe sur la valeur ajoutée. Comme

## [Texte]

goods are disadvantaged against consumer goods so that we are going to have a tax shift onto capital goods with low marketing and distribution costs and a tax shift away from consumer goods that have high marketing and distribution costs. Perhaps it is just a by-product of this type of change to the system, but I am not sure whether that is a desirable by-product.

The 25% up-lift I find interesting. I am not quite sure in my own mind or from the technical notes what we will do as time goes by if we implement this system. Can we just simply pass a regulation and say 25 is not enough anymore, we should really have 30 or 35 or 45 so that we will end up with a tax base that is not on the consumer, a tax base that really is not on manufacturing costs but is on some arbitrary advance from those numbers? It might be something that could be done not in a legislative, in a House of Commons sense with a rate increase but perhaps in a regulatory sense.

We then get to what I think the critical issue is involving these current in-term proposals and that is the fact that it will cause us to have to make all sorts of cost allocations—cost allocations between manufacturing and marketing and distribution; cost allocations between 8% goods and 12% goods and tax exempt goods. We will find that people still want to put in place separate marketing companies and may even use them in a more aggressive sense.

We will find that we want to take marketing and distribution costs that are today buried in raw materials and shift them out and bill them separately perhaps as marketing costs. So you could find a company that operated a manufacturing company, a marketing and distribution company, and even its manufacturing company's raw material suppliers would be outboarding marketing and research costs into its separately created marketing company.

That whole system is open to interpretation; it is open to creativity. Because it is open to creativity it is open to abuse and we will find that the monitoring of that abuse is something that only occurs after the fact, perhaps as much as four years down the road and the discovery of that abuse will be very painful—painful for the taxpayer and not uncertainly painful for the government in the potential lost revenue in an abused system.

This is the rough outline. Tony will now deal perhaps with the details of this allocation problem, why it is a problem, perhaps suggesting a solution to that problem. But I am not sure the solution would be acceptable in any political sense or economic sense.

**Mr. Anthony A. Atkinson (Society of Management Accountants of Ontario):** Mr. Chairman, I would like to speak to the two sections in this document entitled *Sales Tax: Measure Relating to the Treatment of Marketing and*

## [Traduction]

l'ont fait remarquer différents témoins, les biens d'équipement sont désavantagés par rapport aux biens de consommation, ce qui provoquera une réorientation de la taxe vers les biens d'équipement où les coûts de commercialisation et de distribution sont bas alors que les biens de consommation, pour lesquels ces coûts sont au contraire élevés, échappent de plus en plus à cette taxe. Peut-être n'est-ce là qu'un effet secondaire du changement mais je ne suis pas sûr que ce soit souhaitable.

La majoration de 25 p. 100 est intéressante; je n'en suis pas sûr, et les notes techniques ne nous disent pas comment envisager l'évolution de la situation. Peut-on simplement adopter des règlements majorant encore davantage ce pourcentage pour le faire passer à 30, 35 ou 45 p. 100? De cette façon, l'assiette ne s'établira pas au niveau du consommateur, ni même au niveau du fabricant, et l'arbitraire règnera en maître. Je suppose que cette majoration ne pourra se décider à la Chambre des communes mais peut-être au niveau administratif dans le cadre de règlements.

Nous en arrivons maintenant à l'aspect critique de ces propositions intérimaires: je veux parler de la nécessité de répartir les frais entre la fabrication, la commercialisation et la distribution, la répartition des frais entre les biens taxables à 8 ou 12 p. 100 ou ceux qui sont exonérés. Dans un tel contexte, les entreprises voudront continuer à faire intervenir des compagnies de commercialisation dont le dynamisme pourrait encore s'accroître.

Ainsi, dans le cas des matières premières, il se pourrait fort bien que l'on décide de tenir compte séparément des frais de commercialisation et de distribution. Ainsi, une compagnie de transformation pourrait très bien créer sa propre compagnie de commercialisation et de distribution dont relèveraient alors les coûts de commercialisation et de recherche.

Un tel système se prêterait facilement à toutes sortes d'interprétations et donc d'abus. Même si des mécanismes de contrôle pouvaient être mis en place, ceux-ci n'interviendraient qu'après les faits, peut-être même quatre ans plus tard; cependant le mal serait fait—et ce serait les contribuables et probablement également le gouvernement qui paieraient les pots cassés.

Après ces quelques remarques générales, je demanderais maintenant à Tony de vous parler plus en détail de ce problème de la répartition des frais, de vous expliquer pourquoi cela poserait un problème, et de vous présenter une solution qui pourrait peut-être vous convenir. Je ne suis pas sûr cependant que cette solution soit acceptable d'un point de vue politique ou économique.

**M. Anthony A. Atkinson (Société des comptables en management de l'Ontario):** Monsieur le président, j'aimerais faire porter mes remarques tout particulièrement sur les pages 11 et 12 des notes

## [Text]

Distribution Costs, technical notes that appear on pages 10 and 11. These two sections relate to the matters of defining marketing and distribution costs, and the second issue relates to the attribution of allocation of these marketing and distribution costs to products. From my perspective of being involved with organizations and designing costing systems, I see three problems in this section.

• 0945

I must confess, I have no background in the tax here; I am looking at this purely as a technical cost-accounting issue, if you like.

The first problem I see is the question of defining a cost as to whether it is a marketing or distribution cost, or whether it is a manufacturing cost. I think there are all sorts of problems in here for what Joe has called the creativity. But there is a lot of room where people may disagree with the classification of costs; and without a constitution here, there may be a considerable number of problems. For example, many firms incur large costs to warehouse finished goods in their factory, and the normal accounting convention, I understand, is to treat that as part of the general overhead, or perhaps even the manufacturing costs, depending on the cost-accounting system in the organization. But some people may legitimately argue that those are marketing costs and therefore subject to that classification in this debate.

Another issue is the cost of warehouses that a particular firm may operate or maintain for the purpose of supporting its distribution system. This would probably more clearly be classified or qualify as a distribution cost. But there are other issues there; for example, capital charges that relate to the funding or the maintenance of those facilities, as I understand it, may not be admissible as marketing and distribution costs.

I would like to point out that my understanding and my experience has been that accounting conventions are not going to help people sort out these problems. GAAP, generally accepted accounting principles, are seldom concerned with cost classifications that would support these types of allocation. Usually if a classification system is not verifiably an objective, GAAP develops rules or heuristics that allow accountants to get on with the business of what they are doing, namely preparing financial statements. So I do not think you can look to accounting practice to help provide a base or a reasonable set of rules or principles that can be used to perform this initial classification of costs between marketing and distribution and other.

The second problem I see is a second decision that has to be made. Once you decide a cost is legitimately a marketing and distribution cost, the next step is to decide whether it can be attributed or assigned to a particular product or line of products, or whether in fact it is a joint

## [Translation]

techniques du document qui s'intitule *Taxe de vente*: mesure concernant la fiscalité des coûts de commercialisation et de distribution. Il s'agit entre autres des frais de commercialisation et de distribution déductibles ainsi que des produits auxquels cette déduction peut s'appliquer ou non. En tant que responsable de l'évaluation aux fins de la comptabilité auprès de diverses organisations, j'entrevois trois problèmes qui pourraient se poser si le gouvernement procédait comme il en est question dans ces notes techniques.

Je vous le dis tout de suite, je n'envisage pas la question d'un point de vue fiscal mais bien du point de vue de la comptabilité analytique.

La première difficulté porte sur la définition d'un coût, coût de commercialisation de distribution ou simplement de fabrication. Comme Joe l'a dit, ces différentes notions peuvent se prêter à différentes interprétations. Certains peuvent contester la classification des coûts. Or, sans convention précise en ce domaine, on peut s'attendre à de nombreux problèmes. Ainsi, de nombreuses entreprises doivent assumer des frais importants d'entreposage des produits finis dans leur usine. La convention comptable veut que l'on considère ces frais parmi les frais généraux, parfois même comme frais de fabrication, selon le système de comptabilité des prix de revient utilisé par l'organisation. Certains diront cependant, et tout à fait légitimement, qu'il s'agit là de frais de commercialisation.

Il y a également les frais d'entrepôt inhérents à tout système de distribution. Il serait plus facile de faire entrer ces frais dans les frais de distribution. Mais il faut tenir compte d'autres éléments, notamment les frais d'immobilisation concernant le financement ou l'entretien des installations ne pourraient pas être considérés, si je comprends bien, comme frais de commercialisation ou de distribution.

Or, d'après mon expérience, les conventions comptables ne permettront pas de régler ce problème. Les PCGR, principes comptables généralement reconnus, ne tiennent que très rarement compte de ce genre de répartition et lorsque le système de classification pose certains problèmes concernant les objectifs, des règles sont alors établies pour permettre aux comptables de faire leur travail, c'est-à-dire la préparation des états financiers. Je ne crois pas par conséquent que l'on devrait s'attendre à ce que la profession établisse des principes permettant d'en arriver à cette classification initiale des coûts et à une répartition entre les coûts de commercialisation, de distribution et autres.

Le deuxième problème que j'entrevois porte sur la décision subséquente: en effet, lorsque l'on a décidé qu'un coût peut être légitimement considéré comme un coût de commercialisation ou de distribution, il faut ensuite décider si celui-ci peut être attribué à un produit en

## [Texte]

cost that relates to several lines of products. This is important, because ultimately we fall into the class of products that are subject to the tax and are not subject to the tax.

**The Chairman:** Subject to a different rate of tax.

**Mr. Atkinson:** Yes.

My perception here is that again there is a lot of room for perhaps creativity, for manoeuvring; to try to get a cost that may be legitimately attributable to a product that would be subject to a lower rate of tax classified as a joint cost so it could be prorated over other classes. One example that comes to mind almost immediately, reading these technical notes, is what organizations often call institutional advertising—advertising that raises the level of image of the firm rather than a particular product line. Even if the advertising is related to a specific product line, there may be the argument made that this advertising will benefit other parts of the organization, sales of other products, and so on. There is a deep issue there with respect to attribution and the types of approaches that people might use to try to make these allocations in a way that is most beneficial in the sense of minimizing the tax burden.

Again, I would like to point out that I do not believe that generally accepted accounting principles offer any guidance here. These principles have never been primarily concerned with the representational faithfulness of allocations, rather they have been a set of rules that have been established to do these allocations. There is often the explicit or implied recognition that these things are not the best that could be done. They may not even be accurate, but they are done in a systematic way so that at least people understand what is being done. I think the implication here is that you want to do more than that. You want to make these allocations accurate in a sense.

• 0950

Finally we come to the last point of the three steps that are implied by these two sections on pages 10 and 11, which is the allocation of the joint costs that remain to the various class of products. The wording is that this should be done on a basis that is reasonable in the circumstances. I would argue that this provides virtually no guidance whatsoever. I would argue that this really reads to do it in whatever way you want but to have a good story to justify your approach that you are using in case someone asks.

I have seen in many organizations very different approaches to dealing with the same problem and everyone seems to be able to develop a good story. For example, in the process of allocating the joint costs of a refinery to the various joint products that are produced by a refinery, I have seen various arguments made that would suggest that joint costs should be allocated on the basis of

## [Traduction]

particulier, à une gamme de produits ou s'il s'agit d'un coût commun à différents produits. C'est là une question importante pour l'assujettissement à la taxe.

**Le président:** Ou l'assujettissement à un taux différent.

**M. Atkinson:** Oui.

J'estime que dans ce cas également l'interprétation peut aller bon train et que l'on peut s'attendre à ce que certains produits taxables à un taux inférieur soient retenus pour un assujettissement total. Il suffit de penser notamment à ce que l'on appelle la publicité institutionnelle, publicité qui rehausse l'image d'une marque plutôt que d'une gamme de ces produits. Même si la publicité porte sur une gamme de produits en particulier, il est possible de dire que cette publicité sera bénéfique à toutes les composantes de l'organisation en question. Il faudrait donc ne pas perdre de vue la possibilité de réduire de cette façon le fardeau fiscal.

J'aimerais insister une fois de plus sur le fait que les principes comptables généralement acceptés ne sont d'aucun secours ici, leur raison d'être étant de permettre la répartition et non pas de vérifier si celle-ci se fait en toute honnêteté. On reconnaît souvent implicitement ou même explicitement que ces principes ne vont peut-être pas assez loin. Même si ces règles ne permettent pas une attribution proportionnelle exacte, les intéressés sauront du moins à quoi s'en tenir si elles sont appliquées de façon systématique. J'ai toutefois l'impression que l'objectif visé est censé aller bien au-delà de cela. Le gouvernement souhaiterait que la répartition proportionnelle soit plus exacte.

Enfin, nous en venons à la dernière des trois étapes qui semblent ressortir implicitement des deux sections aux pages 11 et 12, à savoir que les frais qui ne peuvent être attribués à une catégorie précise de produits devront être répartis proportionnellement. Les dispositions pertinentes prévoient une déduction pour les frais raisonnablement attribuables à la commercialisation et à la distribution. Je soutiens que cela ne donne aucune indication utile de ce que veut réellement le gouvernement. À mon avis, en s'appuyant sur le texte, les intéressés pourraient très bien adopter la méthode de répartition qui leur convient à condition de savoir la justifier au besoin.

J'ai moi-même constaté que les entreprises adoptent des méthodes très différentes pour contourner ce problème et qu'elles semblent très habiles à trouver des arguments convaincants pour les justifier. Par exemple, devant la nécessité de faire la répartition proportionnelle de ces frais entre les divers produits qu'elle fabrique, une raffinerie pourrait prétendre—et j'ai eu connaissance de

*[Text]*

the weight of the products produced, the volumes of the products produced, the revenue of the products that are being produced, the net realizable revenue that could be produced and so on.

There is the possibility that people would literally develop various scenarios they could justify, run these costs through their computer to find out which provides them with the most appropriate—in their perspective—allocation of costs in terms of the tax burden that results and then choose that approach to follow.

Finally this leads me to the conclusion that I think there are two ways of dealing with this problem. First of all, you could specify a particular method that is to be followed whether or not it is accurate in terms of doing what it is doing. In other words you say everybody is going to allocate these costs on the basis of sales of the different products. Some people may argue that this is not fair or that this creates distortions and so on, but at least it is a rule. The other approach is to basically to say it is wide open and to go ahead and do it whichever way you want but to have a good basis for being able to justify the approach chosen.

In the regulatory industry, they have followed the first approach. They have developed a small set of acceptable alternatives and they have told people to choose from one of these and not to give their complaints about why they do not like this, but to choose the one they think is best.

In conclusion I would like to say—because I have picked on the accounting profession—I do not think the accounting profession was set up to do the types of things that would be envisioned in here. In fairness to them, the things they do to prepare financial statements they do well. I would argue this is stretching what accounting principles can do. Therefore I think you can expect that very creative practices will be developed to deal with these issues.

**Mr. Gagliano:** I want to thank the delegation. I think the comments are very clear. With this interim proposal it is a wide-open field. Really the interpretation varies in marketing and distribution costs. The imagination could be stretched so far.

For example, all companies have so-called promotional expenses. They may have a cocktail or Christmas party. How could these things be allocated to different products that might have different tax rates and so on?

When this proposal, this idea, of marketing costs and distribution came, I had the feeling with this sales tax reform that since there is no agreement with the province and so on, maybe it is a kind of way of introducing a temporary measure to see what we can do and what we can work. I never thought it would be so open, so wild.

*[Translation]*

pareils cas—que les frais communs doivent être attribués en fonction du poids des produits fabriqués, des volumes de produits fabriqués, des revenus générés par les produits, du revenu net réalisable généré par les produits, etc.

Les entreprises pourraient très bien élaborer et justifier divers scénarios, vérifier au moyen d'un ordinateur quel modèle de répartition des frais réduit au maximum les taxes exigibles et choisir la formule la plus avantageuse pour elles.

Enfin, cela m'amène à conclure qu'il y a deux solutions à ce problème. D'abord, le gouvernement pourrait imposer aux entreprises une méthode particulière, que celle-ci permette ou non de répartir avec exactitude les frais réels. Autrement dit, le gouvernement pourrait décider que les frais doivent être répartis en fonction des ventes de chaque produit en proportion du total. Certains diront que cette méthode n'est pas juste, qu'elle crée des distorsions, etc., mais elle aurait au moins l'avantage de s'appliquer uniformément à tous. Par contraste, le gouvernement pourrait laisser les entreprises libres de choisir la méthode qui leur convient, à condition qu'elles soient en mesure de justifier leur choix.

Les organismes de réglementation ont choisi la première solution. Ils ont élaboré une série restreinte de formules jugées acceptables parmi lesquelles les intéressés devaient choisir celle qui leur convenait le mieux, sans céder à l'envie d'en énumérer les lacunes.

En guise de conclusion, j'aimerais dire—parce que j'ai choisi l'exemple des comptables—que ce n'est pas le rôle des comptables de faire le genre de calcul envisagé ici. En toute justice, ils s'acquittent très bien de leur tâche qui est de préparer des états financiers. J'estime que les mesures proposées ici vont bien au-delà de ce que permettent les principes comptables. Par conséquent, vous devez vous attendre à l'apparition de pratiques très ingénieuses.

**M. Gagliano:** J'aimerais remercier nos témoins. Leur exposé a été très clair. Ces mesures provisoires touchant les frais de commercialisation et de distribution pourront être interprétées au gré de chacun. Les intéressés pourront donner libre cours à leur imagination.

Par exemple, toutes les entreprises ont des frais dits de promotion. Elles peuvent organiser un cocktail ou une fête pour Noël. Comment ces frais pourront-ils être attribués à différents produits taxés à des taux différents, par exemple?

Quand ces mesures provisoires touchant les frais de commercialisation et de distribution ont été proposées, j'avais l'impression qu'en attendant qu'une entente intervienne avec les provinces sur la réforme de la taxe de vente, le gouvernement cherchait une mesure qui donnerait les résultats attendus. Je n'ai jamais pensé qu'il mettait de l'avant une proposition à tel point farfelue et si peu précise.

[Texte]

[Traduction]

• 0955

Being of the accounting profession, I myself have been talking to ex-clients, and the imagination that is still developing there in the field... It is crazy. This is something so...

What is your final recommendation to the Minister? Scrap it totally?

**Mr. Brown:** We would rather press on towards that value-added tax we all seem to agree on.

**Mr. Gagliano:** In the meantime, while they are consulting on the sales tax reform, to increase the sales tax rate. Do I understand correctly that is your main recommendation?

**Mr. Brown:** That is right. I would think if we feel there is an abuse associated with separate marketing companies, the fair-value provisions that have already been introduced effective January 1 of this year, complemented by the excise communiqué they have released, which will become regulations, give them some protection. They give them protection against abuse of that transfer price, but they may not give them the revenue they want. If the revenue has to be had, then I would suggest in the interim what you do is raise the rate.

If the system is open to abuse by cost allocation and you stick it in, you will end up with a rule book that is that thick or with a very simple rule that is perceived as being inequitable. Taxpayers, being what they are, creative and imaginative, and their advisers hopefully being creative and imaginative, will try to devise ways to pay only the bare minimum. That bare minimum will then have to be audited by audit staff, presumably at Revenue Canada (Excise), who really are not trained and experienced in these new marketing and distribution things. So the system will be open to abuse; the results of that abuse will be disappointing to all concerned and we will have a system...

My greatest fear is that if this flew, it would take some of the pressure off moving to a value-added tax. So we will be having—

**The Chairman:** Is that the reason you are opposing it?

**Mr. Brown:** Yes, that is one of the reasons I am opposing.

**The Chairman:** If we were to decide you could not have a value-added tax... as a practical matter, without getting the provinces aboard, we do not get near the advantage of a VAT that we would... and we cannot get the consumer. Well, we have the manufacturers happy, there are other players in the game who are very unhappy. All you have to do is read editorials about how

Étant moi-même comptable, j'en ai discuté avec certains de mes anciens clients et les ressources d'imagination qui continuent... C'est absolument fou. C'est...

Quelle est votre recommandation au ministre? Qu'il retire carrément cette proposition?

**M. Brown:** Nous préférierions qu'il instaure rapidement une taxe sur la valeur ajoutée qui semble faire l'unanimité.

**M. Gagliano:** Dans l'intervalle, pendant que le gouvernement consulte les provinces sur la réforme de la taxe de vente, vous proposez d'augmenter le taux de la taxe de vente. Ai-je bien compris que c'est là votre principale recommandation?

**M. Brown:** C'est exact. Nous estimons que le gouvernement est amplement protégé contre les abus résultant de la création de sociétés de commercialisation distinctes par les dispositions touchant le calcul de la juste valeur qui sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier de cette année et par le communiqué de l'Accise déjà rendu public et qui sera intégré aux règlements. Ces mesures protègent le gouvernement contre l'abus du système des prix de cession mais ne lui permettront pas d'aller chercher les recettes additionnelles prévues. Or, si le gouvernement tient à ces recettes additionnelles, il me semble qu'il serait préférable, dans l'intervalle, d'augmenter le taux de la taxe.

Si le gouvernement s'en tient au système de l'attribution proportionnelle des frais malgré le fait qu'il donne lieu à des abus, il se retrouvera avec un recueil de règles très épais ou avec une règle unique qui sera perçue comme étant inéquitable. Étant donné qu'ils sont imaginatifs, tout comme leurs conseillers, les contribuables continueront de trouver des façons de payer le strict minimum. Il faudra ensuite que des vérificateurs de Revenu Canada (Accise) vérifient ce strict minimum alors qu'ils n'ont pas la formation nécessaire ni l'expérience des nouvelles méthodes de commercialisation et de distribution. Ainsi, il continuera d'y avoir des abus et tous les intéressés seront mécontents des résultats...

Ce que je crains le plus, c'est que ces mesures provisoires donnent des résultats suffisants qui inciteraient le gouvernement à retarder l'instauration d'une taxe sur la valeur ajoutée. Nous aurons...

**Le président:** Est-ce pour cette raison que vous vous y opposez?

**M. Brown:** Oui, c'est l'une des raisons de mon opposition.

**Le président:** Si nous décidions de ne pas instaurer une taxe sur la valeur ajoutée... d'un point de vue purement pratique, sans la collaboration des provinces, l'instauration d'une TVA ne rapporterait pas autant que prévu... et nous ne pouvons faire payer les consommateurs. En définitive, les fabricants sont maintenant heureux alors que tous les autres intervenants

[Text]

they are going to try to put this tax on you and wait until the other shoe drops and all that type of stuff. We have a nice, quiet hidden tax right now called the manufacturers' sales tax. No more than one Canadian out of 25 knows it exists. We collect \$12 billion in revenue. We might be able to stretch it a bit more if we played around with the rules a bit. The taxpayers will not know it—beautiful.

**Mr. Brown:** I think you are right, Mr. Chairman. What you find is we have a crazy system today. People can certainly point to the existing manufacturers' sales tax and find some pretty weird anomalies in it. But we have a limited number of taxpayers paying it—maybe 70,000. Maybe only 5,000 of those really, really matter by way of the amount of revenue they contribute to the \$12 billion, and presumably they have in-house expertise and outside expertise, and they will master any system and try to keep making it fly, keep it going, pay the revenue under it, negotiate and wheel and deal inside it.

But we will continually be faced, when government looks for a more stable revenue base. . . they will continue to have these types of hearings, discussions of sales tax reform, because the same inequities will persist in the system. We will have imported goods favoured over domestically manufactured goods, although somewhat more narrowly. We will have tax in exports that should not be there because it discourages exports. We will have a system that is open to changing production and distribution—

**The Chairman:** How does this hurt our exports? I can see it might be giving imports an advantage by giving imports the 7% marketing discount.

**Mr. Brown:** You will continue to have manufacturers and producers who are paying the tax on certain of their business inputs, be those computers or telephones or desks and chairs.

• 1000

**The Chairman:** I see.

**Mr. Dorin:** It does not change the tax base situation; it just leaves the existing discrimination of tabbed business input taxes.

**Mr. Brown:** It leaves the existing discrimination and then, for it not to exacerbate it, you have to believe the thing is revenue neutral. I think you probably heard some testimony, and I would be willing to tell you that I suspect that it is not revenue neutral. I do not have the numbers to prove that, but there has been some—

**Mr. de Jong:** It also affects, as you point out and various other people have pointed out, capital goods. You

[Translation]

sont très mécontents. Il suffit de lire les éditoriaux qui expliquent quels efforts seront faits pour vous faire assumer cette taxe en attendant la suite de la réforme. Nous avons à l'heure actuelle une belle taxe cachée qui s'appelle la taxe sur les ventes des fabricants. À peine un Canadien sur 25 en connaît l'existence. Cette taxe rapporte 12 milliards de dollars en recettes. Il serait possible d'aller en chercher un peu plus en modifiant simplement les règles. Les contribuables n'en sauront rien; c'est merveilleux.

**M. Brown:** Je crois que vous avez raison, monsieur le président. Le système actuel est absolument fou. Il n'est pas difficile de trouver des anomalies dans le système actuel de taxe sur les ventes des fabricants. Or, le nombre de contribuables qui l'acquittent est limité; ils sont peut-être 70,000. Or, seuls 5,000 d'entre eux versent une proportion appréciable des 12 milliards de dollars et ces entreprises-là ont présumément accès à des experts sur place ou de l'extérieur et sont donc en mesure de tirer leur épingle du jeu, d'assurer le maintien du système et de réduire leurs taxes par toute sorte de tractations.

Toutefois, à chaque fois que le gouvernement cherchera à stabiliser ses sources de revenu, nous continuerons à être. . . le gouvernement continuera de tenir ce genre d'audience et de discuter d'une réforme de la taxe de vente parce que les mêmes iniquités continueront d'exister. Les marchandises importées continueront d'être privilégiées, quoique d'une façon plus restreinte, par rapport aux biens fabriqués ici. Les marchandises destinées à l'exportation continueront d'être vendues taxe incluse malgré le fait que cela nuit à nos exportations. Nous continuerons d'avoir un système où les frais de commercialisation et de distribution varieront. . .

**Le président:** En quoi cela nuit-il à nos exportations? J'admets que les importations sont avantagées du fait qu'elles ont droit à une déduction de 7 p. 100 pour frais de commercialisation.

**M. Brown:** Les fabricants continueront de payer la taxe sur certains de leurs intrants, qu'il s'agisse d'ordinateurs ou de téléphones, ou encore de pupitres et de chaises.

**Le président:** Je vois.

**M. Dorin:** Cela n'a aucune incidence sur l'assiette de la taxe, mais la discrimination actuelle persiste puisque les intrants continuent d'être taxés.

**M. Brown:** La discrimination actuelle persiste et en plus, pour ne pas l'aggraver, il faut croire que les mesures proposées sont neutres au plan des recettes. Certains vous ont sans doute déjà dit ce que je soupçonne pour ma part, à savoir que les mesures proposées ne sont pas neutres. Je n'ai pas les chiffres nécessaires pour le prouver, mais. . .

**M. de Jong:** Comme vous le dites et comme d'autres avant vous l'ont signalé, ces mesures touchent aussi les

[Texte]

are going to increase the cost of capital goods, which should also hurt your exports.

**Mr. Brown:** When you look at systems that we study, the manipulation that I think is available inside this one makes it a less likely candidate, in my mind—and this is personal—than the wholesale tax that was rejected before. At least the wholesale tax keeps moving the sales price towards the—

**The Chairman:** Sure. In other words, what you are saying is that what was proposed or possible as of the 1983 hearings is better than this.

**Mr. Brown:** Yes, and we are farther down the road presumably, because at that point in time we had draft legislation.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Brown:** There may be some deficiencies in that. Certainly, in a political sense, one of the deficiencies was the large retailer tax that was proposed. One could remove that large retailer tax from those wholesale proposals and that would make it more politically acceptable perhaps.

**The Chairman:** Oh yes, you had to do that.

**Mr. Brown:** With a couple of modifications, at least you then have a tax that is taxing sale price, not some notional amount—a verifiable, auditable sale price. Also, it cleans up some of the advantage for imports.

Importers might not like that—this system might let them pay less than that wholesale tax would—but, from a tax system point of view, you would have a system preferable to what is being proposed here.

**Mr. Dorin:** Unfortunately I did not bring it with me, but last night we heard from Mr. Goodman and he put forward a suggestion that I find interesting. I do not know if you are familiar with what it was. . .

**Mr. Brown:** I have not seen what he testified, but I—

**Mr. Dorin:** On the basis of the urgent problem resulting from the Vanguard Coatings case, he suggested that what we do in lieu of this proposal is adopt a different kind of a test, if you like, and the cost for the purposes of the tax for the manufacturing company would become the lowest cost at which they sell to any of their—

**Mr. Brown:** He would say the lowest sale price that manufacturer makes sales at, as long as he crosses the 15% threshold.

**Mr. Dorin:** Right. As long as there are 15% sales. Basically, what he is looking for is an arm's-length transaction.

[Traduction]

biens d'équipement. Ces mesures augmentent le coût des biens d'équipement et cela nuira aussi aux exportations.

**M. Brown:** Nous avons examiné de nombreux systèmes et j'estime pour ma part—et c'est là un avis personnel—que la taxe au niveau du gros qui a déjà été rejetée aurait été une solution préférable au système proposé actuellement et qui pourra être manipulé à souhait. La taxe au niveau du gros a au moins l'avantage de rapprocher le prix de vente. . .

**Le président:** C'est certain. Autrement dit, les solutions proposées après les audiences de 1983 étaient préférables.

**M. Brown:** Oui, et nous sommes engagés encore plus loin puisque en 1983, nous avions au moins une ébauche de projet de loi en main.

**Le président:** Oui.

**M. Brown:** Les solutions envisagées à l'époque n'étaient pas parfaites, soit. Sur le plan politique, l'importante taxe sur les ventes des détaillants était imparfaite. La proposition pourrait être rendue politiquement plus acceptable si l'on éliminait l'importante taxe sur les ventes des détaillants qui accompagnait les propositions sur la taxe au niveau du gros.

**Le président:** Ah, oui, ce serait nécessaire.

**M. Brown:** Quelques modifications suffiraient pour faire porter la taxe sur le prix de vente plutôt que sur un montant fictif; ce serait un prix de vente vérifiable. Par ailleurs, cette solution éliminerait l'avantage donné aux importations.

Les importateurs en seraient peut-être mécontents—les mesures proposées leur permettraient peut-être de payer moins que si le gouvernement instaurait une taxe au niveau du gros—mais, ce serait un système de perception de la taxe préférable à ce qui est proposé ici.

**M. Dorin:** Malheureusement, je n'ai pas apporté le texte avec moi, mais hier soir M. Goodman a fait une suggestion que j'estime intéressante. Je ne sais pas si vous savez déjà ce qu'il propose. . .

**M. Brown:** Je n'ai pas vu le compte rendu de son témoignage mais. . .

**M. Dorin:** Étant donné le problème urgent créé par la décision rendue dans l'affaire Vanguard Coatings, il a proposé de remplacer les propositions par de nouveaux critères et plus particulièrement que les fabricants calculent la taxe sur le prix le plus faible auquel ils vendent leurs produits à l'un de leurs clients. . .

**M. Brown:** Le chiffre de référence serait le prix de vente le plus faible fixé par le fabricant, à condition que ce dernier dépasse le seuil des 15 p. 100.

**M. Dorin:** Exact. Pourvu que cela dépasse les 15 p. 100 des ventes. Il prendrait essentiellement pour référence le prix fixé dans le cadre d'une transaction sans lien de dépendance.

[Text]

**Mr. Brown:** That is right.

**Mr. Dorin:** He is saying that you have the marketing company and you are either buying into the marketing company or selling outside the marketing company and that will be the cost. Your outside or independent arm's-length transaction will be the cost for everything.

If you are familiar with it at all, what do you think of that suggestion?

**Mr. Brown:** It has no problems as a technical suggestion. The problem it has is that it would result in a further revenue loss. I would think Wolfe would admit that as well, that if you go to that basis then you find that government is still further short of revenue. At one point the number I heard tossed around was that it would have cost at least another \$1 billion.

The second part of the suggestion is that it would have a manufacturer calculating tax on a verifiable arm's-length price, but what about his competitor? His competitor, who perhaps did not have those same low prices, would then want tax equalization as well. So you would have to calculate a determined value for that competitor based on that manufacturer's actual low selling prices, or the second manufacturer will be claiming that he is discriminated against by the pricing pattern of the first one.

So the two difficulties with it are revenue loss and tax equalization. If you are going to provide tax equalization, then it would become a complicated system as well, because you would have to monitor manufacturer selling prices across the nation and equalize down to the lowest guy to follow the pure theory of that suggestion.

• 1005

**Mr. Dorin:** The equalization is the problem. The revenue one you can always adjust with the rate.

**Mr. Brown:** Yes. You keep getting back to a wholesale tax that we all went around, and around and around, and people did not like it.

**The Chairman:** You keep getting back to the fact that the present thing cannot be fixed.

**Mr. Brown:** Yes. You really do, Mr. Chairman.

**Mr. de Jong:** Which means either a new system, or just dump the whole notion of sales taxes and go straight to an income tax.

**Mr. Brown:** We will keep this old weakened system that we have, right?

**Mr. Minaker:** Mr. Brown, you have not commented on the fact that some of these firms will be losing their wholesale licence. The Finance Department told me that when a company has to pay tax on all the stock they have in their warehouse, I think they would charge on a one-

[Translation]

**M. Brown:** C'est exact.

**M. Dorin:** Il propose essentiellement que le prix soit celui fait à la société de commercialisation ou, lorsqu'il n'y a pas d'intermédiaires, aux clients. Le prix fixé dans le cadre d'une transaction sans lien de dépendance servirait de prix de référence.

Si vous connaissez les détails de sa suggestion, qu'en pensez-vous?

**M. Brown:** C'est une suggestion valable sur le plan purement technique. Le problème c'est qu'il entraînerait une réduction additionnelle des recettes. Wolfe admettrait lui aussi, je pense, que si cette formule est adoptée, le gouvernement récupérera moins de recettes. À ma connaissance, certains estiment même qu'il en coûterait 1 milliard de dollars de plus au gouvernement.

Le deuxième élément de la suggestion c'est que le fabricant calculerait la taxe sur le prix vérifiable fixé dans le cadre d'une transaction sans lien de dépendance; mais qu'en est-il du concurrent? Le concurrent, qui n'aurait pas les mêmes bas prix réclamerait la péréquation. Il faudrait alors calculer pour le concurrent une valeur déterminée en fonction des bas prix de vente réels du fabricant, sans quoi le concurrent se prétendrait lésé par la tarification de l'autre.

Cette suggestion présente donc deux problèmes, à savoir une perte de recettes et la nécessité de procéder à la péréquation de l'impôt. S'il faut prévoir l'application pure du principe de la péréquation, le système deviendrait alors plus compliqué puisqu'il faudrait contrôler les prix de vente des fabricants dans tout le pays et choisir le plus bas commun dénominateur.

**M. Dorin:** Le vrai problème, c'est celui de la péréquation. Pour aller chercher les recettes voulues, il suffit de modifier le taux de la taxe.

**M. Brown:** Oui. Cela nous ramène à la taxe au niveau du gros que nous avons examinée de tous les côtés et que les gens ont rejetée.

**Le président:** Le fait incontournable, c'est que le système actuel comporte des lacunes qui ne peuvent être corrigées.

**M. Brown:** Oui. C'est aussi notre avis, monsieur le président.

**M. de Jong:** Ce qui nous laisse deux choix, instaurer un tout nouveau système ou remplacer carrément les taxes de vente par un impôt sur le revenu.

**M. Brown:** Nous conserverons donc le système imparfait que nous avons maintenant, n'est-ce pas?

**M. Minaker:** Monsieur Brown, vous n'avez pas parlé du fait que certaines entreprises perdront leur licence de grossistes. Les fonctionnaires du ministère des Finances m'ont dit que lorsqu'une société doit payer la taxe sur tous les stocks en entrepôt, la taxe est divisée par 12. Elle

[Texte]

twelfth basis. It would be a monthly charge. Can you see that affecting the cashflow of some of these companies, or what impact do you think it would have?

**Mr. Brown:** Oh, sure. Certainly it affects the cashflow when you have to tax what today is a tax-free inventory. How you fix that cashflow I guess could be on an individual basis. You just carry less inventory and force the manufacturer to either carry the inventory or slow down the system, or you just take the cash out of your own pocket and convert to that tax paid inventory.

I can understand why Finance wants the ability to lift some of these wholesalers' licences, because in fact they perceive—and I would think correctly—that some people would not qualify for them today, and really have an advantage over somebody else. But once again, when you take a careful look at these wholesale licence proposals, why take away these licences if two years down the road you really intend to alter the system again and put those guys through that cashflow bind, as it were, when you are going to turn around with a value-added tax and ask them to change their whole system of accounting?

**Mr. Dorin:** And give them all refunds.

**Mr. Brown:** Give them all refunds, and then go to an invoice credit system or something.

**The Chairman:** If we were to put this thing in place, how long would it take after gazetting of the regulations to in fact put it in place?

**Mr. Brown:** That is a hard guess. I would say six months though.

**The Chairman:** You think it would take six months after gazetting, do you?

**Mr. Brown:** That is right. Once again, November 1 might not be a terrific date. We are getting a little closer to November 1. We are dealing with very rough outlines.

**The Chairman:** You do not have six months from now to November 1.

**Mr. Brown:** Yes, and I think you have had testimony that has indicated a January 1 date would be a lot more appropriate for December 31 year ends. Maybe that is a target date. It seems if we target for January 1, we will really end up with July 1 because it will take that long before we iron the bugs out of the system.

**Mr. Dorin:** That is my sense. I feel there are a couple of things in here that are, if you like, negotiating stances. November is an odd date to pick, and maybe the real target, as you say, was the end of December. Likewise, even when you talk about the fact that you do not believe it is revenue neutral, my suspicion is that the desire is

[Traduction]

est calculée mensuellement. Croyez-vous que cela aura une incidence sur la marge d'autofinancement de certaines de ces entreprises et, si oui, laquelle?

**M. Brown:** J'en suis certain. La marge d'autofinancement des entreprises s'en ressentira puisqu'elles devront acquitter la taxe sur des stocks détenus jusqu'à aujourd'hui hors taxe. Chaque entreprise serait alors obligée de trouver sa propre solution au problème. Le fabricant aura le choix de détenir moins de stock, ce qui ralentira le système, ou de payer de sa poche pour détenir des stocks sur lesquels la taxe aura été acquittée.

Je comprends que le ministère des Finances veuille retirer certaines de ces licences de grossistes parce qu'il croit—avec raison, je pense—que certaines entreprises ne satisfont plus aux conditions rattachées à la licence et que cela leur donne un avantage sur leurs concurrents. Mais là encore, pourquoi le gouvernement propose-t-il de retirer ces licences de grossistes s'il compte modifier à nouveau le système dans deux ans, ce qui leur créera une deuxième fois des problèmes de liquidité? Pourquoi leur imposer à nouveau de modifier toutes leurs méthodes comptables au moment de l'instauration d'une taxe sur la valeur ajoutée?

**M. Dorin:** Et leur donner à tous des remboursements.

**M. Brown:** Et leur donner à tous des remboursements avant d'instaurer un nouveau système de crédits en fonction des factures ou autre chose du genre.

**Le président:** Si le gouvernement instaure le système proposé, combien vous faudra-t-il de temps pour le mettre en place après la publication des règlements dans la Gazette?

**M. Brown:** C'est difficile à dire. J'estime qu'il nous faudrait six mois au minimum.

**Le président:** Il vous faudrait six mois après la publication des règlements dans la Gazette, c'est bien cela?

**M. Brown:** C'est exact. Le choix du premier novembre comme échéance s'explique mal. Nous nous rapprochons du premier novembre. Or, nous n'avons en main que les grandes lignes de la proposition.

**Le président:** Il ne vous reste plus six mois d'ici le premier novembre.

**M. Brown:** Oui, et certains vous ont déjà indiqué qu'il serait préférable de choisir le premier janvier puisque les exercices financiers se terminent le 31 décembre. Mais c'est peut-être une date cible. Si nous nous préparons pour le premier janvier, le système proposé entrera peut-être en vigueur le premier juillet seulement puisqu'il nous faudra tout ce temps pour le mettre au point.

**M. Dorin:** C'est bien mon impression. Je pense que plusieurs des éléments de la proposition sont, pour ainsi dire, négociables. Le choix du premier novembre s'explique mal et, comme vous le dites, le gouvernement visait peut-être réellement la fin du mois de décembre. Par ailleurs, vous dites ne pas croire que les mesures

[Text]

revenue neutrality but nobody at Finance wants to take a chance and guess low. Nobody wants to come up a billion short next year, so they have to be careful, and maybe they err on the side of collecting a little extra.

**Mr. Brown:** That is right. You have the problem of what is revenue neutrality. I think you have had some testimony from Finance before the committee already, and they said they did not really mean the revenue they are taking in today. What they really mean is the revenue estimate based on Vanguard Coatings never having happened. They have to make up the shortfall taking place because of the tax planning that is going on as well. That creates part of the number problem too.

**The Chairman:** I think we have the picture. I totally agree with you, Joe. Thank you very much. It was a first-class presentation.

• 1010

Our next witness is Maurice Chouinard, who is president of Cott Beverages Ltd., and he does Mott's clamato juice. He is responsible for that. Mr. Chouinard, welcome.

**Mr. Maurice Chouinard (President, Cott Beverages Ltd.):** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Chouinard, I understand you have a lawyer coming, but he is not here yet. So we will just carry on.

**Mr. Chouinard:** I am not familiar with the rules normally applicable.

**The Chairman:** You tell us what you think is the real problem here and then we can ask the questions.

**Mr. Chouinard:** Cott was incorporated in 1955 and presently employs approximately 250 employees. We have a bottling plant in Laval, which has three automated bottling lines and one counting line. In Toronto, we have one bottling line, and in Mississauga we have one canning operation.

• 1015

We believe today we are the largest supplier of private-label soft drinks in Canada. In Quebec, in bottles and in cans, we do the private-label soft drinks of all the majors: Provigo, Steinberg, Metro and IGA. In Toronto, we mostly sell our products under the Cott brands or Chateau brands, but like private labels, they are sold under the same formula of absence of advertising.

Our sales today are made up of approximately 77% private label and 23% our own brands, brands that are, as

[Translation]

proposées soient neutres au plan des recettes, et je soupçonne que c'est bien l'objectif visé mais que le ministère des Finances ne veut pas risquer de sous-estimer. Il ne tient pas à se retrouver avec un manque à gagner d'un milliard de dollars l'an prochain. Il préfère pêcher par excès de prudence.

**M. Brown:** C'est exact. Il faut aussi voir ce que l'on entend par neutralité au plan des recettes. Certains fonctionnaires du ministère des Finances ont déjà dit au Comité, il me semble, que l'objectif n'était pas de maintenir le niveau des recettes à ce qu'il est aujourd'hui. De fait, les revenus estimatifs sont calculés comme si la décision dans l'affaire Vanguard Coatings n'avait jamais été rendue. En outre, le ministère des Finances doit aussi tenir compte du manque à gagner résultant des activités de planification fiscale. C'est là un autre élément qui doit être pris en compte.

**Le président:** Je crois que nous avons tous bien saisi la situation. Je suis tout à fait d'accord avec vous, Joe. Merci. C'était un exposé de premier ordre.

Nous accueillons maintenant M. Maurice Chouinard, président de Cott Beverages Ltd. C'est sa compagnie qui fabrique le jus de tomate et de palourdes Mott. Bienvenue, monsieur Chouinard.

**M. Maurice Chouinard (président, Cott Beverages Ltd.):** Merci.

**Le président:** Monsieur Chouinard, je crois savoir qu'un avocat doit se joindre à vous mais qu'il n'est pas encore arrivé. Nous allons poursuivre sans l'attendre.

**M. Chouinard:** Je ne sais pas quelles règles s'appliquent habituellement.

**Le président:** Vous nous expliquez d'abord quel est le vrai problème et nous passons ensuite aux questions.

**M. Chouinard:** La Société Cott a été constituée en société en 1955 et compte actuellement environ 250 employés. Nous avons, à Laval, une usine d'embouteillage qui compte trois convoyeurs automatisés de mise en bouteille et un convoyeur de comptage. Nous avons un autre convoyeur de mise en bouteille à Toronto et une conserverie à Mississauga.

Nous croyons être aujourd'hui le plus important fournisseur de boissons non alcoolisées au Canada. Au Québec, nous faisons la mise en bouteille et en cannettes de toutes les boissons non alcoolisées vendues sous marques privées par tous les principaux magasins d'alimentation, à savoir Provigo, Steinberg, Metro et IGA. À Toronto, nous vendons essentiellement nos propres produits sous les marques Cott Chateau mais ces produits, comme ceux portant des marques privées, sont vendus sans publicité.

Aujourd'hui, nous vendons approximativement 77 p. 100 de nos produits sous marques privées et 23 p. 100

*[Texte]*

I said, mostly sold in the private-label price category. We produce today a bit more than 30,000 cases per day at retail prices that are approximately, in bottles, about 60% lower than national brand products. In 1986 we made a public issue of our shares and became a public company. Ours is a profitable company, paying its share of income tax and also federal excise tax.

On the documentation we submitted, we calculated that the estimated additional expenses to our company in 1988 would amount to approximately \$751,000. The base change to us is that all our products are sold mostly without any advertising or marketing expenses, and because we have a choice of deducting either the actual expenses or a standard 7% deduction and then we have to increase the base taxable by 25%, we end up with an 18% increase in the tax base of all our products.

Our views regarding the proposed change are broken down into two purposes for the proposal. If the reason for the proposal is to avoid the use of a captive marketing company, we submit that, according to our knowledge of the soft drink industry in Quebec and also in Ontario, all the national brands are basically produced by the same companies and the same bottling plants, using the same filler sold by the same salesman on the same truck. So I am not in the secret of what happens internally in the accounting of the majors, but I am saying to myself that it must be difficult to explain the different tax bases for similar products sold on the same trucks.

I am just saying that I believe this factor in the soft drink industry maybe is not present. If it is the case and it is present, it is not the case with Cott because we do not advertise. What we submit is that, if it is the case, we believe maybe anti-avoidance rules similar to the ones that exist in the provincial sales tax or income tax could be applied.

If the purpose is to correct what is described in some of the readings we have made as an unfair advantage of private-label product versus national brands, we would like to submit a different opinion. My definition of the understanding of the marketing expenses incurred by national brands is that they are very high. In the last five or six years we have seen very, very high budgets for what could be referred to as a price war on soft drinks. But basically it was, we believe, promotions made to sustain higher prices. It had the effect of seeing the disappearance of nearly all the small bottlers and all the regional or local brands. In Quebec, I know we went from many bottlers and many regional brands to the point where now it is mostly Coke, Pepsi and Cott.

*[Traduction]*

sous nos propres marques, ces produits étant pour la plupart vendus, comme je l'ai dit, dans la catégorie de prix des produits sous marques privées. Nous produisons un peu plus de 30,000 caisses de bouteilles par jour à des prix de détail qui sont d'environ 60 p. 100 inférieurs aux prix des produits de marques nationales. En 1986, nous avons émis nos actions dans le public et nous sommes devenus une société publique. Notre société est rentable, paye sa juste part d'impôt et de taxes fédérales d'accise.

Dans les documents que vous nous avez remis, nous avons calculé qu'en 1988, notre société aurait à payer des frais additionnels d'environ 751,000\$. Comme tous nos produits sont vendus sans que nous n'engagions de frais de publicité ou de commercialisation et parce que nous avons le choix de réclamer une déduction pour nos dépenses réelles ou une déduction forfaitaire de 7 p. 100 en échange de quoi nous devons relever de 25 p. 100 notre valeur taxable, l'assiette de la taxe pour tous nos produits augmentera de 18 p. 100.

Les changements proposés semblent viser deux objectifs que nous aimerions commenter. Si la proposition vise à faire obstacle à l'utilisation d'une société de commercialisation liée, nous aimerions faire valoir que, si nous en jugeons par notre connaissance de l'industrie des boissons non alcoolisées au Québec et en Ontario, tous les produits de marques nationales sont fabriqués par les mêmes entreprises et les mêmes usines de mise en bouteille, en utilisant le même mélange vendu par le même vendeur au moyen du même camion. Ainsi, bien que je ne suis pas dans le secret des principales entreprises pour ce qui est de leur méthode de comptabilité interne, j'estime qu'il est assez difficile de justifier que des produits semblables livrés dans les mêmes camions puissent avoir des assiettes différentes pour le calcul de la taxe.

J'estime que ce facteur n'intervient pas dans l'industrie des boissons non alcoolisées. Or, si c'est le cas pour d'autres entreprises, ce ne l'est pas pour la société Cott puisque nous ne faisons pas de publicité. Si toutefois il existe un problème à ce niveau, nous estimons qu'il serait possible d'appliquer des règles anti-évitement semblables à celles qui existent pour les taxes de vente provinciale ou l'impôt sur le revenu.

Si les changements envisagés visent à corriger ce que certains documents que nous avons lus décrivent comme étant l'avantage injuste dont bénéficient les produits de marques privées par comparaison aux produits de marques nationales, nous aimerions exprimer un avis divergent. Je crois savoir que les frais de commercialisation des produits de marques nationales sont très élevés. Depuis cinq ou six ans, des budgets très, très considérables servent à financer ce qui pourrait être décrit comme une guerre des prix des boissons non alcoolisées. Or, nous croyons qu'il s'agissait essentiellement de campagnes de promotion visant à maintenir les prix à des niveaux élevés. Ces campagnes ont entraîné la disparition de la quasi-totalité des petites entreprises de mise en bouteille et de toutes les marques régionales ou locales. Au Québec, là où nous comptons

[Text]

We also submit that the marketing expenses spent by the major chain stores in promoting private labels are mostly directed to the promotion of their image, their names. It is used to bring customers into their chains with loss-leaders. The purpose is to submit or to propose a product that is similar to a national brand but selling at a lower price. The purpose of the marketing is not the same.

• 1020

We also propose that if a product is sold at a high selling price, it should carry a higher tax than a lower one.

On the question of the perceived unfairness, we submit that it would be unfair to be taxed on expenses we do not incur. Now I am talking of our own brands, because in Ontario, and also in Quebec, certain chains or certain groups do not want to have a private label, so we make our own brand available under similar conditions. There is no advertising or distribution cost. They pick it up at our warehouse and they use it as a loss-leader, as a low-priced product. We repeat that it would be unfair for us to end up paying a tax on expenses we do not incur.

We submit to you also that adding a tax on private-label products would be unfair to us, first of all, in the question of the ratio, because the 18% is definitely a very, very high percentage. It is much higher than the—

**The Chairman:** No, not quite that. It is down 7% for marketing or approved marketing cost, depending, or marketing and delivery—

**Mr. Chouinard:** So in the case of products that do not carry more than 7%, as in our case—

**The Chairman:** You are stuck at the *de minimis*. If you have more than 7%, of course you can deduct more than 7%, without limit.

**Mr. Chouinard:** It is true. So the way it looks to us, it is eliminating a tax for those who spend more than 25% of their selling price in marketing and it is creating one for those who spend less than 18%.

**The Chairman:** Actually 20%. It is down to 20%. You need to go up to 25% to get back to where you were.

So you are right. If you do not spend 20% of your price on marketing and distribution, then you have an increase in tax. It depends on where you draw the line and what is marketing and what is distribution.

[Translation]

de nombreuses entreprises de mise en bouteille et de nombreuses marques régionales, trois entreprises, Coke, Pepsi et Cott, se partagent la très grosse part du marché.

Nous soutenons par ailleurs que les frais de commercialisation engagés par les grands magasins à succursales multiples au titre de la promotion des marques privées servent essentiellement à faire la promotion de leur image et de leur nom. Ces magasins attirent des clients dans leurs succursales en vendant certains articles à perte. Ces campagnes de promotion visent à faire le lancement d'un produit semblable à un produit de marque nationale mais se vendant à un prix plus bas. La commercialisation vise un objectif différent.

Nous trouvons aussi qu'un produit vendu à prix élevé devrait être assujéti à une taxe plus forte que celle dont est frappé un produit vendu moins cher.

Pour ce qui est de la perception d'injustice, nous trouvons qu'il serait injuste d'être taxé sur des dépenses que nous n'avons pas engagées. Ici, je parle de nos marques à nous, parce qu'en Ontario et au Québec certaines chaînes ne veulent pas avoir leur propre étiquette; pour cette raison, nous offrons notre propre marque à des conditions semblables. Il n'y a aucun frais de publicité ou de distribution. Elles viennent prendre livraison du produit à notre entrepôt et s'en servent comme produit d'appel, à prix réduit. Je le répète, il serait injuste que nous ayons à acquitter une taxe sur des dépenses que nous n'engageons pas.

À notre avis, l'imposition d'une taxe sur un article de marque privée serait injuste pour nous, d'abord à cause du pourcentage extrêmement élevé. À 18 p. 100, c'est beaucoup plus élevé que. . .

**Le président:** Non, pas tout à fait. La déduction est de 7 p. 100 des frais de commercialisation admissibles, en fonction de la façon dont la commercialisation et la livraison. . .

**M. Chouinard:** C'est donc dire que dans le cas de produits qui ne font pas l'objet d'une déduction supérieure à 7 p. 100, comme dans notre cas. . .

**Le président:** Vous n'avez pas d'autres choix que la déduction forfaitaire. Si vous avez des produits auxquels une déduction plus élevée s'applique, vous pouvez demander plus de 7 p. 100, sans limite.

**M. Chouinard:** C'est vrai. À nos yeux, cela revient donc à éliminer une taxe pour ceux qui dépendent plus de 25 p. 100 de leur prix de vente en commercialisation et à en créer une pour ceux qui dépendent moins de 18 p. 100.

**Le président:** En fait, 20 p. 100. C'est ramené à 20 p. 100. Il faut monter jusqu'à 25 p. 100 pour vous retrouver dans la situation où vous étiez.

Mais vous avez raison. Si vous ne dépensez pas 20 p. 100 du prix de vente en commercialisation et en distribution, vous subissez effectivement une augmentation de taxe. Cela dépend où se situe la

[Texte]

For example, as set out here earlier today, is warehousing part of your marketing? Keeping warehouses across the province of Ontario to distribute from, for example: is that marketing? Well, maybe it is. Maybe it is part of your delivery system. Maybe that is also deductible as part of these costs. I do not know how that affects your business.

**Mr. Chouinard:** I guess my other feeling is if we are trying explain why a national brand sells at a higher price than a private label and we starting going into all the different components of the price differential, why do we not go into concentrate? We produce ours. They buy theirs. They pay royalties. Their packaging costs are higher. Where do we stop in trying to analyse price differentials? I am coming back to submitting that till now, selling price seems to have been the governing factor on which taxes have been applied.

**Mr. Minaker:** I watched *60 Minutes* the other night on TV, about the United States, where Pepsi Cola and Coca-Cola tie up stores in contracts and stop other soft drink companies from coming into their stores. Does that exist in Canada?

**Mr. Chouinard:** I have not seen it in Quebec or in Ontario.

**Mr. Minaker:** I just wondered. I guess too some of these soft drink companies buy signs for stores, do they not?

**Mr. Chouinard:** They do.

**Mr. Minaker:** Is that common? I know it is in Manitoba. Is it common here in Ontario and Quebec?

**Mr. Chouinard:** It is common.

**Mr. Minaker:** I guess that would be part of marketing and distribution costs that the company probably would be allowed to charge.

**Mr. Chouinard:** It would fit as an advertising expense.

**Mr. Minaker:** Is there any stipulation when they take the sign that they have to buy Pepsi or Coca-Cola, or a minimum amount?

**Mr. Chouinard:** I do not have knowledge of that. I mostly specialize in private labels, so I do not really know how Coke and Pepsi operate. But to give you my opinion, I do not think there are any conditions attached to it.

**Mr. Minaker:** It would be a concern to me if there were, because then in fact we would be encouraging elimination of competition—

**Mr. Chouinard:** Yes.

**Mr. Minaker:** —and then also giving tax relief on it, through the marketing and distribution costs. So this is

[Traduction]

démarcation et ce que l'on entend par commercialisation et distribution.

Par exemple, comme on l'a entendu ici tout à l'heure, est-ce que l'entreposage fait partie de la commercialisation? Le fait de maintenir des entrepôts dans tout l'Ontario pour la distribution? Peut-être. Cela fait peut-être partie du système de livraison. C'est peut-être aussi déductible de ces dépenses. Je ne sais pas dans quelle mesure votre activité à vous est touchée.

**M. Chouinard:** Par ailleurs, si l'on essaie d'expliquer pourquoi une marque nationale se vend à un prix plus élevé qu'une marque privée et si l'on essaie de déterminer tous les facteurs qui expliquent l'écart de prix, pourquoi dans ce cas ne pas parler du concentré? Nous fabriquons le nôtre; ils achètent le leur. Ils acquittent des redevances. Leurs frais d'emballage sont plus lourds. Jusqu'où va-t-on pour déterminer l'origine de l'écart du prix? J'en reviens à ce que je disais: jusqu'à présent, c'est le prix de vente qui a essentiellement été frappé de la taxe.

**M. Minaker:** L'autre soir, j'ai regardé *60 Minutes* à la télévision. Aux États-Unis, Pepsi Cola et Coca-Cola lient des magasins par contrat pour empêcher l'autre fabricant de boissons gazeuses d'y vendre son produit. Est-ce que cela se fait au Canada?

**M. Chouinard:** Je n'ai vu cela ni au Québec ni en Ontario.

**M. Minaker:** Je me demandais. Certains de ces fabricants de boissons gazeuses achètent des enseignes pour les magasins, n'est-ce pas?

**M. Chouinard:** Oui.

**M. Minaker:** Est-ce que c'est répandu? Je sais que ça se fait beaucoup au Manitoba. C'est répandu en Ontario et au Québec?

**M. Chouinard:** Oui.

**M. Minaker:** Cela doit faire partie des coûts de commercialisation et de distribution admissibles?

**M. Chouinard:** Cela entrerait dans la catégorie des dépenses de publicité.

**M. Minaker:** Y a-t-il une clause dans le contrat pour l'enseigne qui les oblige à acheter exclusivement une quantité minimum de Pepsi ou de Coca-Cola?

**M. Chouinard:** Je n'en sais rien. Je me spécialise dans les étiquettes privées et je ne sais pas comment Coke et Pepsi fonctionnent. Si vous me demandez mon avis, je ne pense pas que ce soit assorti de conditions.

**M. Minaker:** Cela me préoccuperait si c'était le cas parce que cela reviendrait à encourager l'élimination de la concurrence. . .

**M. Chouinard:** Oui.

**M. Minaker:** . . . et à accorder en plus un allègement fiscal grâce à la déduction pour les frais de

[Text]

something else we would have to look at and investigate, I would think, Mr. Chairman.

• 1025

**Mr. Gagliano:** In the fountain business, for example, Coca Cola and Pepsi give machines to food markets in the shopping centres on the condition that they buy their concentrate. Is that part of the marketing or distribution costs? It is direct because I know in my practice when I was practising before 1984, people used to have a contract with Coca Cola and Pepsi: they supply the machine and even the glasses in certain cases, but the client has to buy his product. So that would be—

**Mr. Chouinard:** You must have a similar situation with a vending machine for cans.

**Mr. Gagliano:** Yes. I know in some cases, for example, restaurants or groceries used to get a fridge from Coca Cola or Pepsi Cola as long as they kept their products in it; they would buy that fridge at a special price or rent free and so on. There is a lot of this thing going on.

That is why it is going to be very complicated to keep track and really allocate all of these costs. I am not worrying about big business; they will have enough experts in-house or outside, consultants, accountants and lawyers to fight for them. But small and medium-sized businesses face the cost of trying to play with this thing or defending it in an audit for federal sales tax and not knowing how they are going to assess it. No matter how many rules or how specific the rules will be, there is so much arbitrating there that businesses might find themselves after years facing a big assessment and litigation. The more I look at it, the more it scares me like hell.

**Mr. Chouinard:** It explained the only way for small bottlers to survive, which is to avoid advertising costs at all costs. There is no way we could compete with those majors. If we have to pay a tax on what we do not spend, it is—

**Mr. Minaker:** McDonald's only buys Coke.

**Mr. Chouinard:** That is right. It applies to all the flavours. The same thing will happen to orange or root beer. They are all Coke products.

**Mr. Gagliano:** Thank you for coming. I worked eight months when Coke beverage was on Décarie Street where the Stage Coach is now.

**Mr. Chouinard:** That is right. You did. They must have been selling how much you are worth in Coke.

**Mr. Gagliano:** It was at the beginning of the 1960s.

**Mr. Minaker:** You indicated at the start of your presentation—if I understood you correctly—that you will be paying an additional \$751,000 in taxes this year under

[Translation]

commercialisation et de distribution. Voilà un autre élément sur lequel il faudrait se pencher, monsieur le président.

**M. Gagliano:** Dans le domaine des fontaines distributrices de boissons gazeuses, par exemple, Coca-Cola et Pepsi fournissent gratuitement ces distributrices aux magasins d'alimentation à la condition qu'ils achètent leur concentré. Est-ce que cela fait partie des coûts de commercialisation ou de distribution? La question est pertinente parce que lorsque je pratiquais le droit avant 1984, je sais que mes clients étaient liés par contrat avec Coca-Cola ou Pepsi; le fabricant fournissait la distributrice et même parfois les verres mais le client devait acheter le produit du fabricant.

**M. Chouinard:** La situation est la même dans le cas d'une distributrice de cannettes.

**M. Gagliano:** Oui. Dans certains cas, je sais que les restaurants ou les épiceries obtenaient un frigo de Coca-Cola ou de Pepsi Cola pourvu qu'il serve à contenir leurs produits. Le frigo était vendu à prix spécial ou loué gratuitement. Cela se fait beaucoup.

C'est pourquoi il sera très difficile d'allouer toutes ces dépenses comme il se doit. Je ne crains rien pour les grosses entreprises; leur brochette de spécialistes ou de consultants, de comptables et d'avocats arrivera bien à les défendre. Je crains par contre que les PME doivent payer le prix fort pour se défendre ou aient à se justifier en cas de vérification sur la taxe de vente fédérale et n'arrivent pas à la déterminer correctement. Peu importe le nombre de règles qu'il y aura, il y a trop d'arbitraire là-dedans; les entreprises risquent de se retrouver avec une grosse cotisation et des contestations juridiques sur les bras. Plus j'y réfléchis, plus cela me fait peur.

**M. Chouinard:** C'est ce qui explique que pour les petits embouteilleurs, la seule façon de survivre c'est d'éviter à tout prix les frais de publicité. Il ne nous est pas possible de rivaliser avec les grosses entreprises. S'il faut acquitter une taxe sur une dépense que nous n'engageons pas, c'est...

**M. Minaker:** McDonald's n'achète que Coke.

**M. Chouinard:** Oui, pour tous ses parfums. Le soda à l'orange, la racinette, ce sont tous des produits de Coke.

**M. Gagliano:** Merci d'être venu. J'ai travaillé pendant huit mois à l'époque où Coca-Cola était situé rue Décarie, là où se trouve actuellement le *Stage Coach*.

**M. Chouinard:** Oui. Coca-Cola devait bien vendre votre poids en Coke.

**M. Gagliano:** C'était au début des années 60.

**M. Minaker:** Sauf erreur, vous avez dit au début de votre exposé que vous alliez acquitter 751,000\$ de taxes supplémentaires cette année en vertu de cette mesure.

[Texte]

this ruling. Can I ask you how many dollars worth of taxes you have paid under the present ruling? I guess it would be 18% divided into \$751,000.

**Mr. Chouinard:** We pay a bit over \$4 million.

**Mr. Minaker:** That is a hefty increase. Thank you.

**The Chairman:** I think you just represent the typical situation of someone who produces product but does not go the big marketing route, the classy marketing route. As a consequence the 7% marketing more than covers your marketing costs and the result is an increase of tax from 12% to 13.95%.

**Mr. Chouinard:** Exactly.

**Mr. Douglas Robertson (Counsel to Cott Beverages):** Mr. Chairman, could I add one comment. I am Mr. Chouinard's attorney and a co-author, as it were, of the submission. One of the things we have tried to bring out in the submission is that this is really a stop-gap measure. The thrust is to catch that. . . I do not know whether it is a \$1 billion or \$350 million shortfall, which appears to result from what they call co-packing and captive-marketing companies.

If a cohesive, coherent multi-stage sales tax is brought in, then the playing field is level for everybody. Right now, the retail end of the tax spectrum falls in the hands of the provinces. This stop-gap measure, being nothing more than that, happens to hurt people like Cott. I think the anti-avoidance mechanism which has been suggested would be perfectly adequate to cover off those two particular areas of concern.

• 1030

**The Chairman:** One of the problems is the Vanguard case is really an attack on the existing anti-avoidance measure which essentially said that the minister could give a deemed value.

**Mr. Robertson:** Exactly.

**The Chairman:** So the question is, can we create an anti-avoidance rule that avoids the pitfalls of the Vanguard case? We think we can, but the minister did not agree with us.

**Mr. Robertson:** I was talking with the department yesterday on this subject. If one likes the method of accounting for marketing and distribution costs, you could use that formula and limit it to the abuse sections.

**The Chairman:** That I agree with.

We will now take a brief recess.

[Traduction]

Combien d'impôt payez-vous actuellement? Je suppose que c'est 18 p. 100 divisé par 751,000\$.

**M. Chouinard:** Nous versons un peu plus de 4 millions de dollars.

**M. Minaker:** C'est une augmentation substantielle. Merci.

**Le président:** Vous êtes le cas typique du producteur qui ne fait pas de commercialisation à tout casser. Pour cette raison, le pourcentage de 7 p. 100 couvre largement vos dépenses de commercialisation, ce qui aboutit à une augmentation de taxes variant entre 12 et 13,95 p. 100.

**M. Chouinard:** Exactement.

**M. Douglas Robertson (avocat de Cott Beverages):** Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter un mot. Je suis l'avocat de M. Chouinard et le co-auteur, pour ainsi dire, du mémoire. Dans le document, nous avons essayé de souligner qu'il s'agit ici d'une solution de fortune. On essaie par là de rattraper un manque à gagner. . . Je ne sais pas si c'est 350 millions de dollars ou 1 milliard de dollars, qui semble avoir été perdus par ce que l'on appelle l'emballage en commun et les compagnies de commercialisation captives.

Si une taxe de vente multi-stades cohérente est instaurée, alors les règles seront les mêmes pour tout le monde. A l'heure actuelle, la taxe sur la vente au détail relève des provinces. Cette mesure temporaire, qui n'est là que pour un temps, porte préjudice à des entreprises comme Cott. Je pense que le mécanisme anti-évitement fiscal proposé permettrait très bien de rectifier ces deux situations.

**Le président:** L'une des difficultés, c'est que le jugement rendu dans l'affaire Vanguard a déclaré illégale la mesure anti-évitement fiscal qui autorisait essentiellement le ministre à déterminer une valeur.

**M. Robertson:** Exactement.

**Le président:** La question est donc la suivante. Peut-on créer une règle anti-évitement qui ne tombe pas dans les ornières de l'affaire Vanguard? Nous pensons que c'est possible, mais le ministre n'est pas d'accord avec nous.

**M. Robertson:** J'en discutais avec les fonctionnaires du ministère hier. Si la méthode de comptabilisation des dépenses de commercialisation et de distribution est acceptable, la formule pourrait ne s'appliquer qu'aux cas d'abus.

**Le président:** Je suis d'accord.

Nous allons faire une courte pause.

[Text]

[Translation]

• 1031

• 1048

**The Chairman:** We are resuming our consideration of the manufacturers' sales tax changes proposed in the February 10 budget. Our witnesses under Standing Order 96(2) are from the Quebec Furniture Manufacturers Association. Jean-Yves Boisvert is the president, Claude Jutras is the executive vice-president, Jean-François Michaud is the counsel, and Gerry Doyle is general manager of the Canadian Council of Furniture Manufacturers.

This is a relatively narrow item, gentlemen. After you have made your presentation, we will carry on with some questions.

**M. Claude Jutras (vice-président exécutif de l'Association des fabricants de meubles du Québec):** Monsieur le président, il nous fait plaisir d'être ici ce matin pour discuter de certains changements du dernier budget de M. Wilson.

Il y aurait lieu d'ajouter que le mémoire de l'Association des fabricants de meubles du Québec a été présenté au Conseil canadien des fabricants de meubles qui regroupe l'Association de l'Ontario, et l'Association de l'Ouest, et qui fait siennes les recommandations et les remarques contenues dans ce mémoire.

Avant de débiter, j'aimerais vous présenter les gens qui m'accompagnent. Ce sont M. Jean-Yves Boisvert, président de l'Association des fabricants de meubles du Québec et vice-président du Conseil canadien des fabricants de meubles; M. Gerry Doyle, vice-président exécutif au Conseil canadien; et Me Jean-François Michaud, qui a été notre conseiller à la recherche dans ce dossier-là, avec des gens de l'extérieur.

Passons immédiatement aux mesures. Je ne lirai pas tout le mémoire, parce que vous en avez déjà reçu des copies et que vous avez pu en prendre connaissance. Il vaut beaucoup mieux échanger entre nous.

• 1050

Tout d'abord, disons que la mesure va coûter 34 millions de dollars additionnels aux fabricants de meubles du Canada. Une firme de comptables a étudié la situation d'un certain nombre de fabricants de meubles et est arrivée, en enlevant les frais de commercialisation et de développement, à une moyenne de 12.5 p. 100, ce qui, compte tenu du fait que l'on ajoute les 25 p. 100, représente pour notre industrie 34 millions de dollars additionnels en taxes, c'est-à-dire techniquement 1 p. 100 de la masse de vente. Il faut aussi dire que présentement, notre industrie a besoin de toutes ses ressources pour faire face à la concurrence étrangère accrue qui résultera du libre-échange, comme vous le savez.

**Le président:** Nous reprenons notre examen de la modification de la taxe de vente qui est proposée dans le document budgétaire du 10 février. En vertu de l'article 96(2) du Règlement, nous entendrons les représentants de l'Association des fabricants de meubles du Québec, soit son président, M. Jean-Yves Boisvert, son vice-président administratif, M. Claude Jutras et son conseiller juridique, M. Jean-François Michaud, ainsi que le directeur général du Conseil canadien des fabricants de meubles, M. Gerry Doyle.

La question à l'étude est relativement limitée, messieurs. Dès que vous aurez terminé votre présentation, nous passerons à la période de questions.

**Mr. Claude Jutras (Executive Vice-President, Québec Furniture Manufacturers' Association):** Mr. Chairman, we are pleased to be here this morning to discuss some of the changes in Mr. Wilson's last budget.

It should be added that the Québec Furniture Manufacturers' Association's brief was submitted to the Canadian Council of Furniture Manufacturers, which includes Ontario and western Canada associations, and which has endorsed the recommendations and the remarks in this brief.

First of all, I would like to introduce to you the people who are with me: Mr. Jean-Yves Boisvert, Chairman of the Québec Furniture Manufacturers' Association and Vice-Chairman of the Canadian Council of Furniture Manufacturers; Mr. Gerry Doyle, Executive Vice-President of the Canadian Council; and Mr. Jean-François Michaud, who has served as research advisor in the preparation of this brief, together with some outside people.

Let us get right to the changes. I shall not read the whole brief, since you have already received copies and you may already have read it. It is much better to have an exchange of view, among ourselves.

To start with, this change will cost Canada's furniture manufacturers an extra \$34 million per year. After reviewing the situation of a number of furniture manufacturers, an accounting firm came up with an average of 12.5%, when marketing and development costs are excluded, and this represents, with the addition of our 25% markup, an extra \$34 million in taxes for our industry, that is technically 1% of our sales volume. This at a time when our industry needs all of its resources to cope with the increasing foreign competition that will result, as you know, from the free trade agreement.

## [Texte]

Deuxièmement, contrairement à l'objectif visé, la mesure n'enrayera pas l'écart en faveur des importations mais, au contraire, l'accentuera dans plusieurs cas. En effet, les importateurs auront droit à une déduction de 25 p. 100 sur les premiers 250,000\$. Il y aura, bien sûr, diminution du fardeau fiscal pour ces importations. Cela veut dire que la différence, au niveau de la taxe, entre les importations et les meubles fabriqués n'ira pas en diminuant, mais en augmentant. Dans notre mémoire, on a un tableau qui prouve cette chose-là. Au départ, les importateurs partiront à environ 93 p. 100.

Dans tout ce dossier, on tient pour acquis que les importateurs calculeront environ 7 p. 100 pour la commercialisation et le développement. Cependant, on peut aussi présumer qu'ils prendront beaucoup plus de 7 p. 100 étant donné qu'il sera extrêmement difficile de prouver que ce pourcentage de 7 p. 100 devrait plutôt être 5 p. 100 ou devrait être plus élevé. Ces frais-là viendront d'un autre pays et seront extrêmement difficiles à décortiquer à ce niveau-là. Donc, en pratique, l'écart entre la taxe sur les produits canadiens et la taxe sur les produits importés sera possiblement plus élevé que ce qui apparaît à notre tableau.

Troisièmement, la complexité administrative de la nouvelle mesure va engendrer des coûts excessivement élevés. Le ministre des Finances a souvent répété qu'une bonne loi sur la taxe de vente doit être claire et concise et prévoir des procédures administratives simples, avec peu d'exceptions. Quand je regarde la nouvelle loi, je ne comprends pas. La méthode proposée ne rencontrera certainement pas ces objectifs-là. Par exemple, pour calculer la taxe, une analyse complète de tous les postes de dépense sera essentielle pour identifier ce qui se rapporte à la commercialisation et au développement. Là le champ est ouvert. On peut mettre à peu près n'importe quoi dans cela. Où commence-t-on et où s'arrête-t-on? Résultat: il y aura carrément un accroissement néfaste du fardeau administratif pour les fabricants de meubles qui, dans la majorité des cas, n'ont pas de système de comptabilité adapté à ces exigences, tout simplement parce qu'ils dirigent des PME.

Viendra aussi s'ajouter aux complexités administratives la nécessité pour les entreprises de revoir toute la structure corporative de leur entreprise. Dans plusieurs cas, il y aura lieu de créer des sociétés distinctes, ce que l'on a voulu éviter avec les importateurs, et cela uniquement dans le but de produire une déduction supérieure au chapitre des frais de commercialisation et de développement afin de protéger leur position concurrentielle. Cela entraînera des frais considérables qui n'ajouteront rien à l'économie canadienne. Il est aussi possible que cela encourage l'évasion fiscale, ce qui est loin d'être souhaitable.

Quatrièmement, la mesure sera dommageable parce que le montant imposable est incertain. Très souvent, nos gens de la PME ne pourront déterminer leurs frais de C et D ou de R et D qu'à la fin de l'année, au moment où

## [Traduction]

Secondly, contrary to expectations, this change will not reduce the advantage enjoyed by imports. Rather, it will increase it in many cases, since importers will be entitled to a 25% deduction on the first \$250,000 on imports. Of course, this will lower the tax burden on such imports. This means that the tax differential between imports and Canadian-made furniture will not decrease, but increase. This is evidenced in a table in our brief. From the start, importers will only be taxed on 93% of their sales.

The whole issue is based on the assumption that importers will deduct only 7% for marketing and distribution costs. Presumably, however, deductions much in excess of 7% will be claimed, as it is extremely difficult to prove that this figure of 7% should be 5% or should be higher than 7%. Since these costs will have been incurred abroad, they will be extremely difficult to check. So, in practice, the tax differential between Canadian and imported goods might be even higher than what is indicated in this table.

Thirdly, due to its administrative complexity, this change will result in substantial additional costs. The Minister of Finance has stated on many occasions that a good sales tax law should be clear and concise, with simple administrative procedures allowing few exceptions. When I look at the new legislation, that is not what I see: the proposed system fails to achieve these objectives. For instance, for tax calculation purposes, all expenditure items have to be fully analysed, so that marketing and distribution costs may be identified. Right there all bets are off. Almost anything can be included under these headings. Where do we begin, where do we stop? Furniture manufacturers, are going to be festooned with red tape, as their accounting systems are, in most cases, not equipped to handle such calculations, simply because they are small or medium-sized businesses.

In addition to this administrative complexity, it will become necessary for businesses to review their whole corporate structures. In many cases, businesses will have to set up separate companies, something that we wanted to avoid with imports, for the sole purpose of obtaining higher deductions for marketing and distribution costs, so as to protect their competitive position. This will result in heavy costs that will contribute nothing to Canada's economy. It might also promote tax evasion, which is scarcely what we want.

Fourthly, this change will be harmful because there is uncertainty regarding tax liability. Quite often, small and medium-sized businesses can only establish their M&D or R&D costs at the end of the year, when the furniture has

## [Text]

leurs meubles seront vendus et, dans certains cas, payés. S'ils se sont trompés quelque part, comment feront-ils pour aller chercher ce montant d'argent additionnel?

• 1055

De plus, si les gens du ministère du Revenu national arrivent chez eux un an, deux ans ou trois ans plus tard et pensent que le fabricant a surévalué ses frais, ils ajoutent une cotisation. On ne pourra pas aller chercher cette cotisation au niveau du détaillant; on sera carrément obligés de l'enlever au niveau des profits et pertes, ce qui est pire. Donc, de deux choses l'une: ou bien vous vous assurez de mettre un peu plus de taxe au cas où..., ce qui vous oblige à augmenter le prix de vos meubles et vous rend moins concurrentiel, ou bien vous sous-évaluez la taxe, ce qui risque de vous obliger, deux ans plus tard, à gruger vos profits, de sorte qu'au lieu de faire un léger profit, vous essuiez peut-être une perte légère. C'est extrêmement difficile, parce qu'on ne peut absolument pas récupérer cela au niveau du client.

Une autre chose est extrêmement difficile, et on n'en a peut-être pas parlé dans notre mémoire. Je vous donne un exemple. Deux fabricants vous vendent un meuble 1,000\$. Comment peut-on justifier le fait que dans un cas, il faut payer 130\$ de taxe fédérale alors que dans l'autre, il faut payer 140\$? Essayez d'expliquer cela à votre détaillant! Vous allez peut-être me dire de l'ajouter à mon prix de vente. Eh bien, à ce moment-là, je deviens non concurrentiel, parce que j'aurai 1,130\$ pour mon meuble par rapport à 1,140\$.

**The Chairman:** Do you not sell most of your stuff tax in already?

**Mr. Jutras:** Even if you do that with tax in already, it means one piece of furniture or for two piece of furniture alike, one I will sell for \$1,130 and the other one I will sell for, say, \$1,140 or \$1,145. So there is a \$15 difference. I am giving this as an example. It means that as a retailer, I would say this one is cheaper than that one. Why should I not buy that one?

**The Chairman:** Oh, I know, but one is sold plus tax and the other one is sold tax inclusive.

**Mr. Jutras:** One way or the other, one is bigger because you have to assume the retailers will consider what it cost him out-of-pocket. So there is an additional percentage he will have to pay. You have to assume that—

**The Chairman:** How much of your business is sold price plus tax?

**Mr. Jutras:** A good percentage.

**The Chairman:** Would it be half?

**Mr. Jutras:** We do not know this and we have no way of finding out. We know that we went on the R and D and we went through the accounting but it is not something we really went at to figure out the percentage. Mr. Boisvert, who is a manufacturer, can perhaps answer better than I.

## [Translation]

been sold and, in some cases, paid for. If they miscalculate somehow, how are they going to come up with the extra?

Furthermore, if the Revenue Canada people come to see the manufacturer one, two or three years later, and determine that he has been padding his costs, they will increase his assessment. It will be impossible to compensate for this increased assessment at the retail level; it will have to come out of the profit and loss sheet, which is worse. There are two possibilities: Either you overestimate the tax, just in case, but then you must increase your prices and become less competitive, or you underestimate the tax, and the extra they assess you comes off your profits two years later, so that a slight profit might turn into a slight loss. This is extremely difficult, because this is not something you can pass on to your customers.

There is another extremely difficult situation, which may not be mentioned in our brief. I shall give you an example. Two furniture makers sell the same item for \$1,000. How can you justify charging federal sales tax of \$130 in one case and \$140 in the other? Try to explain that to your retailer! You may say I should add it to my sales price. Then, I am no longer competitive, unless I ask \$1,130 for this stick of furniture instead of \$1,140.

**Le président:** La taxe n'est-elle pas incluse la plupart du temps dans votre prix de vente?

**M. Jutras:** Même si l'on inclut la taxe de vente, cela signifie qu'un meuble, ou bien deux meubles identiques, se vendront l'un pour 1,130\$, l'autre pour 1,140 ou 1,145\$, mettons. Il y a donc un écart de 15\$. Je vous le cite en exemple. Pour le détaillant, cela signifie qu'un meuble est moins cher que l'autre. Pourquoi n'achèterait-il pas la moins cher?

**Le président:** Je sais bien, mais on ajoute la taxe à l'un, tandis que l'autre est vendu taxe comprise.

**M. Jutras:** De toute façon, l'un des deux est plus cher, car vous devez supposer que les détaillants vont toujours tenir compte de ce qu'il leur en coûte. Il a donc un montant additionnel à déboursier. Vous devez supposer que...

**Le président:** Dans quelle proportion le prix de vente n'inclut-il pas la taxe?

**M. Jutras:** Une bonne proportion.

**Le président:** Serait-ce la moitié?

**M. Jutras:** Nous l'ignorons et nous ne pouvons pas le déterminer. Nous savons que la R&D est comprise, que c'est comptabilisé, mais nous n'avons pas cherché à établir quel est le pourcentage. M. Boisvert, qui est fabricant, est peut-être mieux en mesure de vous répondre.

[Texte]

**Mr. Jean-Yves Boisvert (President, Furniture Manufacturers Association):** It would be 50% for sure.

**The Chairman:** Half would be tax plus and half of would be tax inclusive.

**Mr. Boisvert:** Yes.

**The Chairman:** In effect, there is no question about it; if you go on this system, you have to sell tax inclusive.

**Mr. Boisvert:** Yes.

**Mr. Jutras:** Okay, does that answer—

**The Chairman:** This was an issue we have raised here. Some of the departmental people say nobody sells tax plus anyway—

**Mr. Jutras:** It is not true.

**The Chairman:** —it is all tax inclusive. They ask whether we understand that they have all these special agreements anyway and they say it is so easy and there is nothing to it. I just want to tell it you that this is what they believe. But, of course, this is Ottawa.

**Mr. Jutras:** Mr. Chairman, maybe for the article I mentioned \$1,000 is a lot of money. But if you go at a lower rate, let us say for a piece of furniture worth \$250 or \$300, that 3%, 4%, 5% difference can make the difference between a sale and no sale. I have seen sales that were lost for a \$2 difference. You have to be very careful as to whether the tax is included or not; it is still \$2. Or you put it at the same price as the other and you remove it from your profit. If you do not make profit, you usually do not stay in business very long, as you are aware.

• 1100

Cinquièmement, pourquoi l'industrie du meuble devrait-elle payer pour les agissements des autres industries? Dans certains cas, des industries se sont servies de la façon dont la taxe fonctionnait pour éviter de payer des choses que, techniquement, elles auraient dû payer. Je pense que ce nouveau moyen va faire en sorte que toutes les industries, ou un grand nombre d'industries, seront pénalisées pour les agissements de quelques-unes. On trouve drôlement injuste qu'on corrige quelques lacunes en imposant une règle générale qui coûtera à notre industrie 1 p. 100 de son chiffre d'affaires, sans compter les frais administratifs: 34 millions de dollars sur 3.6 milliards ou 3.7 milliards de dollars de ventes, cela fait à peu près 1 p. 100, et cela ne comprend pas, bien sûr, les frais que chacun devra encourir dans son organisation pour calculer tout cela. Vous savez très bien que lorsque l'on travaille avec le ministère du Revenu—je ne lance la pierre à personne—, il y a très souvent des discussions: cela, c'est vrai, cela, on y a droit, cela, on n'y a pas droit, etc. Il y a énormément de zones grises à ce niveau-là.

[Traduction]

**M. Jean-Yves Boisvert (président, Association des fabricants de meubles):** C'est la moitié, certain.

**Le président:** La moitié avec taxe en sus, alors que pour l'autre moitié la taxe est comprise.

**M. Boisvert:** C'est juste.

**Le président:** En fait, cela ne fait aucun doute; si vous devez adapter ce système, vous devez inclure la taxe dans le prix de vente.

**M. Boisvert:** C'est juste.

**M. Jutras:** Bon, est-ce que cela répond à . . .

**Le président:** Cela rejoint une question que nous avons soulevée ici. Certains fonctionnaires et ministères prétendent que plus personne, de toute façon, n'exclut la taxe de vente. . .

**M. Jutras:** C'est faux.

**Le président:** . . . que la taxe est toujours comprise. Ils se demandent si nous comprenons qu'il existe toutes sortes d'arrangements particuliers, de toute façon, que c'est si facile qu'on n'a pas à s'en faire. Je tenais simplement à vous dire que c'est ce qu'ils croient. Bien entendu, nous sommes à Ottawa.

**M. Jutras:** Monsieur le président, dans l'exemple que j'ai cité, 1,000\$, c'est peut-être beaucoup. Mais s'il s'agit d'un article moins cher, mettons un meuble valant 250 ou 300\$, un écart de 3 p. 100, 4 p. 100 ou 5 p. 100 peut nuire à vos ventes. On rate parfois une vente pour une simple différence de 2\$. Il faut prendre ses précautions, que la taxe soit comprise ou pas; c'est toujours 2\$ de différence. Ou bien vous le vendez au même prix que l'autre article et vous diminuez votre profit d'autant. Si vous ne faites pas de bénéfices, vous ne restez pas longtemps en affaires, comme vous devez bien vous en rendre compte.

Fifthly, why should the furniture industry pay for the machinations of other industries? In some cases industries have used the tax structure to avoid paying sums that technically they should have paid. I think that this new system will penalize all industries, or very many of them, for the actions of a few. We find it most unfair to correct a few abuses by imposing an overall rule that will cost our industry 1% of its sales, not to mention the administrative costs: \$34 million out of \$3.6 billion or \$3.7 billion in sales is approximately 1%, and, of course, that does not include the fees that each of these companies will have to pay to have all these calculations done. I am not accusing anyone, but you know perfectly well that when a company works with Revenue Canada, very often discussions ensue: this is all right, that is allowed, but you cannot do the other, and so forth. There are a great many grey areas.

[Text]

Sixièmement, on pense que le moment est mal choisi. Il est évident que cette date du 1<sup>er</sup> novembre 1988 ne permet pas aux entreprises de bien évaluer l'impact des changements proposés et, à plus forte raison, de faire les ajustements nécessaires.

Pourquoi un changement aussi radical et qui alourdit considérablement le fardeau administratif des entreprises, tout en ne corrigeant aucunement la forte différence que l'on a montrée dans notre tableau? D'ailleurs, on vous a apporté un autre tableau qui est encore plus explicite que celui qu'il y a dans notre mémoire. Si vous le voulez, on est prêts à vous le remettre. Il démontre que loin de diminuer, la différence va plutôt en s'élargissant.

Monsieur le président, c'est tout ce que j'avais à dire. S'il y a des questions, M. Boisvert, M. Doyle, Me Michaud et moi-même sommes prêts à y répondre.

**Le président:** Monsieur Gagliano.

**M. Gagliano:** J'aimerais féliciter les représentants de l'Association des fabricants de meubles du Québec. Vous avez démontré avec éloquence l'injustice de cette nouvelle taxe qui ouvre la porte à...

**M. Jutras:** À l'arbitraire!

**M. Gagliano:** ... à l'arbitraire. Avec un peu d'imagination, on peut penser à toutes sortes de situations.

**The Chairman:** It is imaginative.

**M. Gagliano:** Il est vrai qu'on pourrait se retrouver, au bout de deux ans, dans une situation très grave. Un vérificateur de la taxe de vente pourrait déterminer que toute cette comptabilité sur les ventes et sur la distribution n'est pas exacte, selon lui, et vous pourriez être obligés de payer une taxe supplémentaire.

Vous disiez tout à l'heure que vos profits seraient réduits, mais on pourrait aussi vous faire payer des intérêts, et ces pénalités ne sont même pas déductibles pour les fins de l'impôt. Vous pourriez donc vous retrouver dans une situation désastreuse au point de financier et au point de vue fiscal. Je pense qu'on s'entend là-dessus. Je ne veux pas m'étendre sur cela, car je pense que vous avez bien fait ressortir vos six points. Vous avez signalé l'essentiel de ce qui ne devrait pas être dans ce texte législatif.

Deux de vos membres sont dans mon comté, à Saint-Léonard. Je représente les deux villes, Saint-Léonard et Ville-d'Anjou. Un manufacturier de Saint-Léonard, Valentino Furniture, m'a écrit et m'a envoyé votre mémoire. Il y a aussi les Entreprises Melateck de Ville-d'Anjou. Donc, je connais très bien le problème.

Il y a deux choses que j'aimerais savoir, parce que cela va aller plus loin que la taxe qu'on voit là. Tout d'abord, quelle serait l'effet de cette nouvelle taxe dans sa forme actuelle si on avait le libre-échange? Est-ce que cela vous aiderait? Est-ce que cela vous rendrait plus compétitifs pour exporter aux États-Unis?

Également, j'aimerais si possible avoir un tableau me décrivant tous vos membres. Vous dites dans votre

[Translation]

Sixthly, we feel that your timing is wrong. Obviously, the date of November 1, 1988 does not give businesses enough time to properly evaluate the impact of the proposed changes or, in particular, to make the necessary adjustments.

Why such a radical change, and one that considerably increases the administrative burden on businesses while doing nothing to correct the marked imbalance shown in our chart? We have brought with us another chart that is more explicit than the one included in our brief. If you wish, we are prepared to give it to you. It shows that far from being narrowed, the gap will widen.

Mr. Chairman, that is all I had to say. If you have any questions, Mr. Boisvert, Mr. Doyle, Mr. Michaud and myself shall be happy to answer them.

**The Chairman:** Mr. Gagliano.

**Mr. Gagliano:** I would like to congratulate the representatives of the Québec Furniture Manufacturers' Association. You have eloquently shown the injustice of this new tax that opens the door to...

**Mr. Jutras:** Arbitrary measures!

**Mr. Gagliano:** ... arbitrary measures. With a little imagination, we can envisage all sorts of situations.

**Le président:** Ce n'est pas l'imagination qui manque.

**Mr. Gagliano:** It is true that after two years, we could find ourselves in a very serious situation. A sales tax auditor could determine that this entire accounting system on sales and distribution is inaccurate, in his opinion, and you could be obliged to pay an additional amount in taxes.

Earlier, you were saying that your profits would be reduced, but you could also be obliged to pay interest, and these penalties are not even deductible for income tax purposes. So you could find yourselves in a disastrous financial and tax situation. I think we agree on that point. I do not want to deal with it at length, because I feel the six points you have made are quite clear. You pointed out the essential items that should not be included in this bill.

Two businesses that are members of your association are in my constituency. I represent both municipalities, Saint-Léonard and Ville-d'Anjou. One manufacturer in Saint-Léonard, Valentino Furniture, wrote to me and sent me your brief. In Ville-d'Anjou, there is also Melateck Enterprises. So I am well aware of the problem.

I have two questions that go beyond the tax itself. Firstly, what would be the effect of this new tax in its proposed form under the Free Trade Agreement? Would free trade help you? Would it make you more competitive in exporting to the United States?

If possible, I would also like to have a descriptive listing of all your members. In your brief, you state that

[Texte]

mémoire qu'il y a 15,000 emplois au Québec seulement. J'aimerais connaître la taille des entreprises manufacturières membres de votre association. On parle de la PME, mais on a de la difficulté à définir ce que c'est. C'est quoi, une PME? Pouvez-vous me donner une idée du nombre de vos membres et de la taille de leurs entreprises? Étant donné que cette mesure augmente le volume de paperasse, il est très important d'examiner tout cet aspect-là.

• 1105

**M. Jutras:** En moyenne, la taille des entreprises au Québec est de 22 employés.

On a fait une étude sur le libre-échange et on l'a envoyée à votre gouvernement. On y dit qu'au Québec, on devrait perdre environ 3,500 emplois avec l'actuel accord de libre-échange. Il faut aussi dire qu'on avait fait cette étude-là avant que le dollar se mette à monter de façon dramatique. Soit dit en passant, on espère que le gouvernement canadien ne le laisse pas monter pour favoriser une bonne atmosphère de libre-échange avec le gouvernement des États-Unis.

Présentement, les frais de douane sont de 15 p. 100 et de 3 p. 100. En d'autres mots, quand on exporte aux États-Unis, on paie 3 p. 100, et quand les Américains viennent ici, c'est 15 p. 100 en moyenne. Cela varie selon le type de meubles. Il y a donc une différence de 12 p. 100. Dans l'entente de libre-échange qu'on a signée, on dit que cela disparaîtra dans cinq ans. Nous, on demandait 10 ans. C'est une première chose.

Deuxièmement, on vient de vous dire qu'avec la nouvelle taxe de M. Wilson, on paiera 1 p. 100 de plus. Cela veut donc dire qu'on perd 12 p. 100 plus 1 p. 100, ce qui fait 13 p. 100.

Autre chose. Quand on a fait notre étude, le dollar était à 73, 74 ou peut-être 75c. américains. Aussitôt qu'il monte de 1 p. 100, cela a un effet drôlement négatif. Si on additionne 12, plus 1, plus l'augmentation du dollar canadien, on devient carrément non concurrentiels par rapport aux Américains. Et là je ne vous parle pas de la productivité relative des usines canadiennes et des usines américaines. Pour vous donner une idée, alors que la taille moyenne des usines québécoises est de 22 employés, aux États-Unis, la taille moyenne des entreprises est d'environ 50 employés. Bien sûr, il y a des compagnies qui fabriquent presque autant de meubles qu'il s'en fabrique dans tout le Québec. Vous pouvez vous imaginer la taille de certaines entreprises. Mais je ne parle pas de cela. Je vous parle seulement de ce que nous sommes capables de calculer à ce stade-ci. Cela peut avoir un effet extrêmement négatif.

Voici la preuve de tout cela. Les Américains disent présentement: Les Canadiens nous envoient leurs meubles à pleins camions. Oui, c'est vrai. Cependant, c'est récent. Quand on regarde la courbe, on voit qu'on est excédentaires seulement depuis 1983-1984. Qu'est-ce que cela dire? Cela correspond au moment où votre dollar

[Traduction]

your association provides 15,000 jobs in Québec alone. I would like to know what sizes of manufacturing businesses are members of your association. We talk about small business, but we have trouble defining it. What is a small business? Can you give me an idea of the number of members in your association, and of the size of their businesses? Since this measure will increase the paper burden, it is very important to examine that aspect.

**Mr. Jutras:** In Québec, our businesses average 22 employees.

We conducted a study on free trade and sent it to your government. In it, we state that in Québec, approximately 3,500 jobs would be lost under the current free trade agreement. We would also like to point out that this study was conducted before the dollar began its dramatic climb. By the way, we hope that the Government of Canada is not letting it rise just to promote an atmosphere favourable to free trade with the American government.

At the moment, customs duties are 15% and 3%. That means, that on average, when we export to the United States, we pay 3%, and people pay 15% on imported American goods. These figures vary according to the type of furniture. That means a difference of 12%. Under the free trade agreement we signed, this disparity is supposed to disappear within 5 years. We wanted 10 years, that is one point.

Secondly, we have just been told that the new tax proposed by Mr. Wilson will oblige us to pay an additional 1%. So that means that we are losing 12% plus 1%, or 13% all together.

Another thing. When we conducted our study, the dollar was worth 73, 74 or maybe 75¢ U.S. As soon as the value of our dollar goes up by 1%, there is a marked negative effect. If we consolidate the loss of 12% plus 1% plus the effects of an increase in the value of the Canadian dollar, we are left with a competitive position against the Americans which is just not viable. I am not comparing the relative productivity of Canadian and American plants here. To give you an idea, the average plant in Québec employs 22 people, while in the United States the average business employs about 50 people. Naturally, there are single companies that manufacture almost as much furniture as all Québec manufacturers put together. You can imagine how large some of these businesses are. But that is not what I want to talk about. I simply want to indicate what we can calculate at this stage, and the extremely negative effects this measure might have.

Here is the evidence in support of this argument. The Americans are now saying: the Canadians are sending us their furniture by the truckload. This is true. However, it is a recent development. When we look at the charts, we can see that these excess shipments have been made only since 1983-1984. Why so? That was when our dollar

[Text]

s'est mis à baisser sous les 80c. américains. On peut donc penser que s'il dépasse ces 80c., on sera rayés de la carte. De plus, on perd au niveau des droits de douane. Cela, c'est un fait. Là je ne vous parle pas de tous les problèmes reliés au libre-échange, à savoir la façon dont les Américains agiront et ainsi de suite. Dans le domaine du meuble de contrat, entre autres, il y a énormément de filiales américaines, etc. Je n'aborde pas cet aspect-là.

**The Chairman:** I see. On this tax?

**Mr. Gagliano:** On the tax, Mr. Chairman. With their concerns, I wanted to find the size of the manufacturers in Quebec and the effect of free trade. But your last concern is...

Vous dites que le moment est mal choisi pour faire un changement aussi radical. Est-ce que vous faites allusion à la deuxième étape de la réforme fiscale? Croyez-vous qu'on devrait attendre une réforme fiscale globale au lieu de mettre des mesures en oeuvre petit à petit? Est-ce que certaines compagnies profiteraient de...

**The Chairman:** The second stage is an interim measure.

• 1110

**Mr. Gagliano:** But Mr. Chairman, if I may, last year the Minister said there would be a second phase on the tax reform. This measure is interim. There was a case in the courts which challenged an anti-avoidance measure. Maybe the witness could tell us what recommendation we can make to the minister, because this measure definitely creates more problems than it solves.

**The Chairman:** I am going to agree with you there. This whole measure would not be necessary if we went to a multi-stage sales tax. That may be the answer you would rather have. I have not heard that from you yet. But everybody else coming before us has said, look, do not do this, because we would rather have a multi-stage sales tax.

**Mr. Gagliano:** That is what I was getting to, if you had let me.

Je pense qu'il n'est pas nécessaire que je répète, car vous avez compris ce que je voulais dire. Si on avait une réforme fiscale globale, on pourrait s'en passer. Vous dites que le moment est mal choisi. Est-ce cela que vous voulez dire? Au lieu de mettre cette mesure en oeuvre, est-ce qu'on devrait faire tout de suite une réforme globale de la taxe?

**M. Jutras:** Oui et non. Les PME ont très souvent un système de comptabilité très simple, très peu compliqué.

Between us, very often in these small and medium-sized businesses, they hope they made so much profit or deficit. They are not really sure.

On veut maintenant nous imposer une mesure intérimaire. Ce sera une chose compliquée, difficile à

[Translation]

started to drop below 80¢ U.S. This leads us to believe that if our dollar rises above 80¢ U.S., our export market will be eliminated. We are also losing on customs tariffs. That is a fact. I am not talking now about any problems with free trade, about how the Americans will conduct themselves, or anything like that. In a number of areas of the furniture industry, including contract furniture, there are a great many branch plants of American companies, something I will not get into.

**Le président:** Bon. Mais en ce qui concerne cette taxe?

**M. Gagliano:** En ce qui concerne la taxe, monsieur le président, étant donné les préoccupations des membres de ce groupe, j'ai voulu déterminer la taille des entreprises manufacturières québécoises ainsi que les effets sur elles du libre-échange. Le dernier point que vous soulevez...

You say that the timing is wrong for such a radical change. Are you referring to the second stage of tax reform? Do you feel that we should wait for overall tax reform instead of implementing piecemeal measures? Would some companies benefit from...

**Le président:** La deuxième étape est une mesure provisoire.

**M. Gagliano:** Monsieur le président, permettez-moi de dire que l'an passé, le ministre nous a informés que la réforme fiscale comprendrait une deuxième étape, ce qui serait une mesure intérimaire. On a vu contester devant les tribunaux une mesure anti-évitement fiscal. Le témoin peut-il nous dire quelle recommandation faire auprès du ministre, étant donné que cette mesure soulève davantage de problèmes qu'elle n'en résout?

**Le président:** Je suis d'accord. Si on mettait en vigueur une taxe de vente multistades, on n'aurait aucun besoin de cette mesure. Même si vous ne l'avez pas dit, c'est peut-être la solution que vous préféreriez. Tous les autres témoins nous ont dit, écoutez, oubliez cela, on aimerait mieux la taxe de vente multistades.

**M. Gagliano:** Si j'en avais eu l'occasion, j'aurais souligné ce même point.

I do not think I need to repeat the point, since you have understood what I meant to say. Overall tax reform would eliminate the need for this measure. You say that the timing is bad. Am I right? Instead of implementing this measure, should we carry out in-depth tax reform right away?

**Mr. Jutras:** Yes and no. Very often, a small business will have a very simple accounting system indeed.

Entre nous, il arrive souvent que les PME ne sachent pas au juste si elles ont réalisé des bénéfices ou non; elles n'ont que l'espoir.

Now you want to impose an interim measure on these businesses. It will be complicated and hard to administer,

[Texte]

administrer, et il y aura énormément d'arbitraire entre le fabricant et les gens du gouvernement. Ce sera une mesure intérimaire qu'on modifiera au bout d'un certain temps. Vous imaginez-vous les coûts que cela entraînera pour une entreprise? On parle de milliers de dollars, sans compter la frustration et tout le reste.

Si c'est une mesure intérimaire, attendez donc. Faites votre réforme et, à ce moment-là, on l'acceptera ou on la critiquera. Nous croyons que c'est drôlement prématuré pour une mesure intérimaire.

Deuxièmement, le moment est mal choisi parce que dans le cas du libre-échange, on a demandé au gouvernement fédéral de nous donner 10 ans pour passer à travers cela. Vous nous en donnez cinq. Vous imaginez-vous ce que cela représente en recherche pour la PME? J'ai deux fois moins de temps pour m'adapter. Qu'est-ce que je dois faire? Actuellement, les gens pensent surtout à augmenter leur productivité, à améliorer leur marketing et à faire de la recherche pour pouvoir faire face au libre-échange qui s'en vient. Ils n'ont pas le temps de s'occuper de problèmes administratifs.

Mr. Chairman, from the smile you had, I have the impression that you know what I meant and that you and I were on the same wavelength. An example we gave when we presented this brief to our members is, for example, if one of my members says, I like the image of my company; my marketing is built on the image of my company—that I have a good image, a good background. Does this mean that the gardeners he hires to cut the grass in front of his factory can go to marketing?

**An hon. member:** Good question.

**Mr. Jutras:** That is the example that was given.

**Mr. Gagliano:** It all depends on the interpretation.

**Mr. Jutras:** Maybe Mr. Boisvert and his firm say, well, we are a good marketing firm; my whole salary as president should go to marketing.

**The Chairman:** Well, I would think so!

**Mr. Jutras:** But you know what I mean.

**The Chairman:** I mean, he does not do anything else except marketing and come up here and make representations.

**Mr. Jutras:** I have to agree that being president of the Quebec furniture association and vice-president of the Canadian Council of Furniture Manufacturers is a full-time job.

**The Chairman:** And all the bonuses and all the rest of it go to marketing.

**Mr. Jutras:** Oh, we have doubled his salary this year: from nothing the previous year to nothing this year.

[Traduction]

and there will be a great deal of arbitrary dealings between manufacturers and government representatives. This interim measure will be modified after a time. Can you imagine the costs that that will involve for a business? They could be in the thousands of dollars, not to mention the frustration and aggravation.

If this is an interim measure, wait and see. Carry out your reform and then it can be accepted or questioned. We feel that this interim measure is very premature.

Secondly, under free trade, the timing is bad because, though we asked the federal government to give us 10 years to adjust to this situation, they have only given us 5. Can you imagine how much research that period represents for small businesses? It means I have only half as much time to adapt. What am I supposed to do? At the moment, people think mainly about increasing their productivity, improving their marketing and conducting research so that they can deal with free trade. They do not have the time to worry about administrative problems.

Monsieur le président, vous souriez; j'ai l'impression que vous m'avez compris et qu'on est sur la même longueur d'ondes. En préparant ce mémoire, nous avons présenté un exemple à nos membres: l'image de mon entreprise est bonne et sert de base à la commercialisation de mes produits. Est-ce que cela veut dire que mon entreprise a le droit de faire passer sous la rubrique de la commercialisation le salaire d'un employé qui tond le gazon devant l'usine?

**Une voix:** Bonne question.

**M. Jutras:** C'est l'exemple que nous avons donné.

**M. Gagliano:** Cela dépend de l'interprétation.

**M. Jutras:** M. Boisvert et son entreprise peuvent bien se dire: notre entreprise fait bien la commercialisation; il faudrait faire passer sous la rubrique de la commercialisation le salaire du président tout entier.

**Le président:** Mais bien sûr!

**M. Jutras:** Vous voyez ce que je veux dire.

**Le président:** C'est-à-dire que le président ne fait que de la commercialisation ou des représentations devant des comités comme celui-ci.

**M. Jutras:** Très juste. La présidence de l'Association des fabricants de meubles du Québec, en plus de la vice-présidence du Conseil canadien des fabricants de meubles, c'est un emploi à temps plein.

**Le président:** Et vous faites passer toutes les primes sous la rubrique de la commercialisation.

**M. Jutras:** Ah oui, le salaire a doublé cette année: deux fois rien, c'est toujours rien.

[Text]

[Translation]

• 1115

**The Chairman:** Maybe if you play around enough, this would be a good system. I think maybe the ministry has not thought it out enough.

**Mr. Gerry Doyle (General Manager, Canadian Council of Furniture Manufacturers):** Seriously, Mr. Blenkarn, I know of one very prominent furniture manufacturer in Canada whom the president accounts for 70% of their sales. He looks upon that as a plus because he says he does not pay commission on that.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Doyle:** How about his salary in this instance here?

**The Chairman:** That, of course, is one of the whole problems in terms of how you determine what are marketing costs. If you look at it on a very narrow basis, it was only the sales person you really employed and the sales effort you actually made to prove a sale. Then you might say there are not any marketing costs. On the other hand, if you said everything that you do to build your image, to store your goods, to ship your goods across the countryside, or to give dating, for example, is all marketing. . . I suspect you have all hired tax accountants and trust accountants to figure that out.

**Mr. Doyle:** Our point is that for a small enterprise, which most of the furniture manufacturers are, they would require more bean counters than they could afford in order to comply.

**Mr. Dorin:** Could I just ask a question?

**The Chairman:** Here is our professional bean counter.

**Mr. Dorin:** Just to get an idea of the structure of the industry a little bit more, how many small furniture manufacturers would there be as a kind of a guesstimate? What would you define them as small? In other words, is a small furniture manufacturer somebody who is making \$1 million a year or \$10 million or \$100,000? How many situations and types of businesses like that would there be in a rough guesstimate?

**Mr. Jutras:** I will give you an example in Quebec. It is easier because we have the statistics and because we have a joint committee. Last month we had 765 furniture businesses in Quebec. Membership of our association is 140 and we accounted for anything between 75% to 80% of the production. That gives you an idea. "Small" means one, two or three employees in the furniture industry we have in Quebec.

Now, I spoke with Mr. Doyle, who represents the Canadian Council and I spoke with my other people in Ontario and in the west; it is roughly the same structure. A lot of furniture manufacturers have two, three, four or five employees. If you ask about the biggest, for example,

**Le président:** Peut-être que si vous essayez un envoi suffisant de formules, ce serait un bon système. Peut-être que le ministère n'y a pas suffisamment réfléchi.

**M. Gerry Doyle (directeur général, Conseil canadien des fabricants de meubles):** Trêve de plaisanteries, monsieur Blenkarn, je connais un important fabricant de meubles canadien dont le président compte pour 70 p. 100 des ventes. Il s'agit à ses yeux d'un avantage car il dit ne pas payer de commission là-dessus.

**Le président:** C'est vrai.

**M. Doyle:** Et qu'en est-il de son salaire dans ce cas-ci?

**Le président:** Il s'agit bien sûr là d'un des problèmes quant à la détermination des frais de commercialisation. Selon la définition la plus étroite, il ne s'agit que du vendeur qui est réellement employé et de l'effort fait pour réaliser une vente. Vous pourriez dire que dans pareil cas il n'y aurait pas de frais de commercialisation. D'un autre côté, si vous dites que tout ce que vous faites pour façonner votre image, pour entreposer vos produits, pour les expédier d'un bout à l'autre du pays ou pour les dater relève de la commercialisation. . . j'imagine que vous avez tous embauché des comptables spécialisés dans la fiscalité et dans les comptes fiduciaires pour arranger tout cela.

**M. Doyle:** Ce que nous disons, c'est que pour une petite entreprise—et c'est le cas de la plupart des fabricants de meubles—il leur faudrait, pour se plier aux règles du jeu, avoir plus de compteurs de haricots qu'elles n'en auraient les moyens.

**M. Dorin:** Puis-je poser une question?

**Le président:** Voici notre compteur de haricots professionnel.

**M. Dorin:** J'aimerais avoir une meilleure idée de la structure de l'industrie: combien de petits fabricants de meubles y aurait-il? Et comment définiriez-vous un petit fabricant? Autrement dit, un petit fabricant de meubles est-ce quelqu'un qui gagne un million de dollars, dix millions de dollars ou 100,000\$ par an? Grosso modo, combien de fabricants seraient dans cette situation?

**M. Jutras:** Je vais vous donner un exemple québécois. Cela m'est beaucoup plus facile car nous avons les statistiques ainsi qu'un comité mixte. Le mois dernier on comptait au Québec 765 compagnies de meubles. Notre association regroupe 140 membres et nous comptons pour 75 à 80 p. 100 de la production. Cela vous donne une idée. Un «petit» fabricant, dans le contexte de l'industrie du meuble que nous avons au Québec, est un fabricant qui compte 1, 2 ou 3 employés.

J'ai discuté avec M. Doyle, qui représente le conseil canadien, ainsi qu'avec d'autres membres de mon groupe en Ontario et dans l'Ouest. La structure est plus ou moins la même partout. Un grand nombre de fabricants de meubles ont 2, 3, 4, ou 5 employés. Quant aux gros

[Texte]

in Quebec it is one with roughly 500 employees, but there are only one or two of them.

**Mr. Dorin:** So here we have an industry with three, four or five employees per firm. As you said earlier, not only do they not know their marketing costs, but also they do not really know whether they made a profit or loss until they see if they have any money left in the bank after they have paid their bills at the end of the month or the end of the year.

**Mr. Jutras:** That is right.

**Mr. Doyle:** On a national scene there are about 2,000 manufacturers in Canada according to Statistics Canada. Of the representatives making up the National Council of Furniture Manufacturers, about 350 manufacturers account for about 85% of the production. Put another way, firms with fewer than 20 employees account for about 55% of the number of establishments and about 10% of the production.

**The Chairman:** A lot of the small ones would qualify under the \$250,000 sales.

**Mr. Jutras:** Not many, Mr. Chairman; some of them, but not many.

**Mr. Dorin:** Three employees with an average salary of \$33,000 is \$100,000 plus you have materials, so they are going to be selling. . . it does not take much to get up to \$250,000.

**Mr. Doyle:** A ball-park figure of production per employee average for the industry is about \$60,000 per employee of output.

**The Chairman:** In total sales.

**Mr. Doyle:** You can figure for the total sales. Yes.

• 1120

**The Chairman:** Are there any other questions on this issue?

**Mr. de Jong:** Yes. I believe the figure you use for an increase was some \$34 million per year. That would just be an increase in federal sales taxes.

**Mr. Jutras:** That is correct.

**Mr. de Jong:** Provincial would be going up as well on top of that.

**Mr. Jutras:** Yes, definitely.

**Mr. de Jong:** In your conclusions, you talk about some alternatives. I wonder if I could just discuss that area with you a little more. Your preference would be to maintain the status quo until there is a proper reform in the sales tax.

[Traduction]

fabricants, au Québec, cela veut dire que vous avez environ 500 employés, mais il n'y a qu'une ou deux sociétés qui seraient dans ce cas.

**M. Dorin:** Il s'agit donc d'une industrie où la plupart des compagnies comptent 3, 4 ou 5 employés. Comme vous l'avez dit tout à l'heure, non seulement ces fabricants ignorent quels sont leurs coûts de commercialisation, mais ils ne savent s'ils ont fait un profit ou enregistré une perte que lorsqu'ils voient s'il leur reste de l'argent à la banque après avoir payé leurs factures à la fin du mois ou à la fin de l'année.

**M. Jutras:** C'est exact.

**M. Doyle:** Selon Statistique Canada, le pays compterait environ 2,000 fabricants. Selon le Conseil canadien des fabricants de meubles, environ 350 fabricants comptent pour 85 p. 100 de la production. Autrement dit, les sociétés ayant moins de 20 employés comptent pour environ 55 p. 100 du nombre total de fabricants et pour près de 10 p. 100 de la production.

**Le président:** Un grand nombre des petits fabricants seraient admissibles à la déduction qui s'applique aux premiers 250,000\$ en vente.

**M. Jutras:** Pas beaucoup, monsieur le président. Certains fabricants le seraient, mais pas beaucoup.

**M. Dorin:** Si vous avez trois employés avec un salaire moyen de 33,000\$, cela donne 100,000\$, auquel il faut ajouter les matériaux. Il leur faudra donc vendre. . . Il ne faut pas grand-chose pour atteindre 250,000\$.

**M. Doyle:** La production moyenne par employé dans l'industrie se chiffrerait à environ 60,000\$.

**Le président:** En ventes totales.

**M. Doyle:** Oui, vous pouvez faire le calcul pour les ventes totales.

**Le président:** Y a-t-il d'autres questions à ce propos?

**M. de Jong:** Oui. Je pense que les chiffres que vous avez utilisés au sujet de l'augmentation étaient d'environ 34 millions de dollars par an. Il ne s'agirait là que d'une augmentation du côté de la taxe de vente fédérale, n'est-ce pas?

**M. Jutras:** C'est exact.

**M. de Jong:** La taxe provinciale augmenterait elle aussi, et viendrait s'y ajouter.

**M. Jutras:** Oui, parfaitement.

**M. de Jong:** Dans vos conclusions, vous parlez de certaines solutions de rechange. J'aimerais bien en discuter un peu plus avec vous. Vous préféreriez quant à vous qu'on maintienne le statu quo jusqu'à ce que la taxe de vente ait subi une réforme approfondie. C'est bien cela, n'est-ce pas?

[Text]

**Mr. Jutras:** Yes.

**Mr. de Jong:** What happens if it is not politically possible in this country to introduce a genuine reform in the next 10 years? Would you still prefer the present system, or would you prefer this new system?

**Mr. Jutras:** The actual system, because it is easy to manage. It is easy to figure out, and there is no way anybody can say you are not allowed this amount or that amount. It is directly on the amount you sell, what you charge to the retailer.

You have to bear one thing in mind. Most Canadian furniture manufacturers—97% or 98%—sell directly to retailers. That means the portion of federal sales tax is much higher than maybe other industries where you have two, three or four people who are wholesalers, or whatever the case might be. Definitely we prefer it stays there, because it is easier to figure out.

**Mr. de Jong:** Thank you very much. It is an excellent brief.

**The Chairman:** Our next witness is the Canadian Carpet Institute. Grant Ballantyne is the Senior Vice-President of Harding Carpets; David Ardigi is the Executive Vice-President of Peerless Carpets; Pat MacPherson is with Corporation House; and Douglas Edwards is with the Canadian Carpet Institute. Thank you for coming.

We are fairly familiar with these issues, as you may have gathered. We have heard a number of people on them. I was wondering if you could quickly outline your major concerns, and then we could get into some questioning to see if you have anything that is pretty significantly different from any other people's concerns.

**Mr. David Ardigi (Canadian Carpet Institute):** Thanks very much. Mr. Chairman and members of the committee, the minister in his budget speech set out to do two important things relative to federal sales tax, namely, to correct some of the serious distortions in the current system and secondly, to stem the erosion of the tax base through tax avoidance mechanisms. We respect the minister's intent to correct the inequities of the system, but in our industry the interim solutions proposed simply do not work for the following four reasons.

As a short-term interim solution, the proposals are too costly and too disruptive. Secondly, the proposals do not correct existing inequities and, in some cases, compound them. Thirdly, the proposals are not revenue neutral in our industry. We estimate they will result in an increase of tax in the domestic carpet industry of between \$15 million and \$20 million, the equivalent of a 22% increase over the existing tax rate. Lastly, they will cause substantial uncertainty, litigation and game-playing in

[Translation]

**M. Jutras:** Oui.

**M. de Jong:** Que se passera-t-il si, sur le plan politique, il n'est pas possible d'amener pareille réforme en profondeur dans les dix prochaines années? Préférez-vous toujours le système actuel, ou bien ce nouveau système?

**M. Jutras:** Le système actuel, car il est facile à administrer. Il est facile à comprendre et personne ne peut dire que vous n'avez pas droit à tel ou tel montant. C'est directement fonction du chiffre de vente, de ce que vous demandez au détaillant.

Il ne faut pas oublier quelque chose. La plupart des fabricants de meubles canadiens—soit 97 ou 98 p. 100 d'entre eux—vendent directement au détaillant. Cela signifie que la part de la taxe de vente fédérale est beaucoup plus importante que pour certaines autres industries où il y peut-être deux, trois ou quatre grossistes ou autres. Nous avons une nette préférence pour le système actuel, car il est facile à comprendre.

**M. de Jong:** Merci beaucoup. Votre exposé est excellent.

**Le président:** Nos derniers témoins sont des représentants de l'Institut canadien du tapis. M. Grant Ballantyne est le vice-président supérieur de Harding Carpets; M. David Ardigi est le vice-président administratif de Peerless Carpets; M. Pat MacPherson travaille pour Corporation House et M. Douglas Edwards pour l'Institut canadien du tapis. Merci d'être venus.

Comme vous aurez pu le constater, nous sommes assez au courant du dossier. Nous avons déjà entendu un grand nombre de témoins. Vous serait-il possible d'esquisser rapidement pour nous les questions qui vous préoccupent, après quoi nous pourrions passer aux questions pour voir si votre position diffère beaucoup de celles qui nous ont été exposées à ce jour.

**M. David Ardigi (Institut canadien du tapis):** Merci beaucoup. Monsieur le président, mesdames et messieurs, dans son discours du budget, le ministre a parlé de deux objectifs importants relativement à la taxe de vente fédérale: Il a dit vouloir corriger certaines des distorsions du système actuel et stopper l'érosion de l'assiette fiscale imputable à des échappatoires. Nous respectons l'intention du ministre de corriger les aspects inéquitables du système, mais pour ce qui est de notre industrie, les solutions provisoires proposées ne donneront pas les résultats escomptés et ce pour les quatre raisons qui suivent.

En tant que solution provisoire à court terme, les propositions telles qu'énoncées sont trop coûteuses et trop perturbatrices. Deuxièmement, elles ne corrigent pas les injustices existantes et, dans certains cas elles viendront même les aggraver. Troisièmement, dans notre industrie, les propositions font intervenir les recettes. D'après nos calculs, elles déboucheront sur une augmentation de 15 à 20 millions de dollars de la taxe qui devra être payée par l'industrie canadienne du tapis, soit l'équivalent d'une

## [Texte]

such areas as the allocation of costs and the use of marketing companies.

We feel the proposals are too costly and disruptive because marketing and distribution costs can never be defined precisely in a dynamic market with several trade levels and complex product lines. They are variable, based on time periods and on the structure of individual manufacturers and their management decisions.

• 1125

In the past, uncertainty in the federal sales tax system has been confined to relatively small items such as freight and deferred discounts. Under the proposals it would be extended to all marketing and distribution costs.

Most importantly, the proposed tax cannot be calculated on a transaction-by-transaction basis, and it becomes unpredictable. In this form it is very difficult to pass on accurately to buyers, and any shortfall will have to be absorbed by the manufacturer.

The proposals do not correct inequities. We have calculated for our industry that importers will have a 26% sales tax advantage over domestic manufacturers if the budget proposals are implemented. This would be a—

**The Chairman:** Is that because the importer gets the 7% right off the bat?

**Mr. Grant Ballantyne (Canadian Carpet Institute):** That is correct.

This would be a most unwelcome additional burden as our industry prepares for the challenges of free trade.

Manufacturers with marketing companies will continue to have an advantage over those who do not. This is because those manufacturers remove marketing and distribution costs to the marketing company to get the 7% standard deduction: in fact, a double deduction on a combined basis.

The proposals also widen the gap between carpeting, which is taxed at 12%, and other floor coverings, such as hardwood, sheet vinyl, ceramic tiles, and even carpet tiles, which are taxed at 8% and therefore not subject to these proposals.

New inequities have been introduced by the proposals. For example, the manufacturer who owns his own distribution warehouse and pays interest on a mortgage

## [Traduction]

augmentation de 22 p. 100 par rapport au niveau actuel. Enfin, elles amèneront des incertitudes, des litiges et des jeux de passe-passe en matière de distribution des coûts et d'utilisation de sociétés de commercialisation.

Nous pensons que les propositions sont trop coûteuses et trop perturbatrices parce que les coûts de commercialisation et de distribution ne pourront jamais être définis de façon précise dans un marché dynamique où interviennent plusieurs niveaux commerciaux et des séries de produits complexes. Tous ces éléments sont variables et sont fonction d'éléments temporels ainsi que de la structure des fabricants et de leurs décisions en matière de gestion.

Par le passé, l'incertitude en ce qui concerne le système de la taxe de vente fédérale s'était limitée à un nombre très restreint de rubriques, notamment le fret et les remises reportées. En vertu des propositions qui ont été faites, cette incertitude s'appliquerait également à tous les frais de commercialisation et de distribution.

Plus important encore, la taxe telle que proposée ne pourrait pas être calculée pour chaque transaction, elle deviendrait par conséquent imprévisible. Dans pareil contexte, il serait très difficile de transmettre cette taxe à l'acheteur, et tout écart devrait être absorbé par le fabricant.

D'autre part, les propositions ne corrigent pas les injustices existantes. D'après nos calculs, si les propositions sont adoptées telles quelles, pour notre industrie, les importateurs auront un avantage de 26 p. 100, au titre de la taxe de vente, par rapport aux fabricants locaux. Cela signifierait que...

**Le président:** Est-ce parce que l'importateur bénéficie tout de suite de 7 p. 100?

**M. Grant Ballantyne (Institut canadien du tapis):** C'est exact.

Et ce serait là un fardeau supplémentaire dont nous pourrions très bien nous passer face au défi que le libre-échange présentera à notre industrie.

Les fabricants qui ont des sociétés de commercialisation continueront à avoir un avantage par rapport à ceux qui n'en ont pas, ce parce que ces fabricants transfèrent les coûts de commercialisation et de distribution à la société de commercialisation pour bénéficier de la déduction normalisée de 7 p. 100. Il s'agirait d'ailleurs d'une double déduction.

D'autre part, les propositions viendraient élargir le fossé entre le tapis, pour lequel la taxe serait de 12 p. 100, et les autres revêtements de plancher, notamment le bois franc, le vinyle, les carrelages en céramique et même les carrés de tapis, pour lesquels la taxe serait de 8 p. 100 et qui échapperaient à ces propositions.

De nouvelles inégalités seront instaurées si ces propositions sont adoptées. Par exemple, le fabricant qui possède son propre entrepôt de distribution et qui paie de

[Text]

gets no deduction, while his competitor who leases a comparable warehouse can fully deduct the lease cost.

I am sure you have heard this a hundred times.

**Mr. de Jong:** Every time we hear a new submission, it seems every industry has a new twist. This discrepancy again is a new one to us.

**Mr. Ballantyne:** We have identified over two pages of examples that come to mind very easily. Depreciation rates are another one.

**Mr. de Jong:** Do you have those examples?

**Mr. Ballantyne:** I do not have them with me, no, but I would be happy to send them to you.

**The Chairman:** How many of your manufacturers make carpet tile as well as carpeting?

**Mr. Ballantyne:** Three.

**The Chairman:** So we will have some real fun in the allocation of the marketing and distribution costs, will we not?

**Mr. Douglas Edwards (President, Canadian Carpet Institute):** Lovely.

**Mr. Ballantyne:** It does not take much to make a list. I can make a list of two pages just sitting here.

**Mr. de Jong:** I think it is going to be interesting to have the list that industry itself comes up with.

**Mr. Ballantyne:** As mentioned, the proposals are far from revenue-neutral in our industry. The increase in sales tax is an estimated \$15 million to \$20 million, because we will get a marketing and distribution deduction of 15%, or less in some cases, but face a 25% gross-up. In addition, we lose certain features of the present system designed by Revenue Canada to minimize inequities from firm to firm.

Implementation of the proposed measures would force carpet manufacturers to change their normal accounting practices and investment decisions to minimize the increased tax burden by all legitimate means. It would also restrict a manufacturer's ability to adjust marketing expenditures downward during a year to cope with unfavourable market conditions, since such a move would immediately generate a higher rate of sales tax. The proposals are an administrative nightmare for our industry and are unacceptable, particularly since they are described as "interim measures".

[Translation]

l'intérêt sur une hypothèque ne bénéficierait d'aucune déduction, tandis que son concurrent qui loue un entrepôt semblable pourrait déduire le plein montant de son loyer.

Je suis certain que vous aurez déjà entendu cela une centaine de fois au moins.

**M. de Jong:** Chaque fois que nous entendons une nouvelle soumission, nous avons l'impression que chaque industrie a trouvé un autre noeud. Le problème dont vous venez de nous parler est nouveau pour nous.

**M. Ballantyne:** Nous avons identifié un certain nombre d'exemples, et ceux-ci couvrent deux pages. Le taux d'amortissement serait un autre problème.

**M. de Jong:** Avez-vous ces exemples?

**M. Ballantyne:** Je ne les ai pas apportés avec moi, mais si cela vous intéresse je me ferais un plaisir de vous les envoyer.

**Le président:** Combien de fabricants membres de votre association produisent-ils des carrés de tapis et du tapis en rouleaux?

**M. Ballantyne:** Trois.

**Le président:** Nous allons donc beaucoup nous amuser quant à la répartition des coûts de commercialisation et de distribution, n'est-ce pas?

**M. Douglas Edwards (président, Institut canadien du tapis):** Ce sera formidable.

**M. Ballantyne:** Ce ne sera pas très difficile de dresser une liste. Je pourrais vous préparer une liste de deux pages ici même.

**M. de Jong:** Je pense qu'il sera intéressant d'avoir cette liste que l'industrie nous préparera.

**M. Ballantyne:** Comme je l'ai déjà dit, pour ce qui est de notre industrie, les propositions sont loin de ne pas faire intervenir les recettes. L'augmentation au niveau de la taxe de vente a été évaluée entre 15 et 20 millions de dollars, parce que nous avons une déduction de frais de commercialisation et de distribution de 15 p. 100—mais ce pourcentage sera inférieur dans certains cas—mais il y aura une majoration brute de 25 p. 100. D'autre part, nous allons perdre certains aspects du système actuel qui avait été conçu par le ministère du Revenu en vue de réduire les inégalités entre sociétés.

La mise en oeuvre des mesures proposées obligerait les fabricants de tapis à modifier leurs pratiques de comptabilité et leurs décisions d'investissements habituels en recourant à tous les moyens légitimes envisageables pour réduire leur fardeau fiscal. Elle limiterait également la capacité du fabricant de réviser ses dépenses de commercialisation à la baisse pendant une année pour contrecarrer des conditions de marché défavorables, étant donné que pareille initiative amènerait immédiatement une augmentation de la taxe de vente. Les propositions sont un cauchemar administratif pour notre industrie et elles sont tout à fait inacceptables étant donné surtout

[Texte]

[Traduction]

qu'elles ont été décrites comme étant des «mesures provisoires».

En résumé, l'Institut canadien du tapis croit que les objectifs énoncés par le ministre ne pourraient pas être réalisés par le biais des mesures proposées. Nous exhortons le Comité à recommander que ces propositions ne soient pas appliquées et que l'on passe immédiatement à la phase II de la réforme fiscale, comme promis.

**Le président:** Merci beaucoup. Avez-vous des questions?

**M. de Jong:** Le fait que nous n'ayons pas beaucoup de questions à poser ne signifie pas que nous ne prenions pas au sérieux les propos que vous venez de nous tenir. C'est tout simplement que ce que vous nous avez dit nous a déjà été expliqué par un très grand nombre d'autres sociétés. Je pense que les membres du Comité commencent à se rendre compte qu'il y a ici un certain nombre de graves lacunes.

**M. Dorin:** Dans votre industrie, faites-vous appel à des sociétés de commercialisation? Est-ce une pratique très courante?

**M. Ballantyne:** Elle n'est pas très courante, mais certains des gros fabricants ont des sociétés de commercialisation.

**M. D. Edwards:** Et d'autres y songent.

**Le président:** Quelles parts de vos produits sont vendues avec la taxe en plus? Lorsque vous vendez des produits à un détaillant, vendez-vous...

**M. Ballantyne:** C'est le cas de presque tout ce que nous vendons, à moins que nous ne vendions aux fabricants d'une maison mobile, par exemple, auquel cas il n'y aurait pas de taxe. Mais en règle générale, lorsqu'il s'agit de tapis de remplacement pour des logements ou de tapis qui seront installés dans des locaux commerciaux...

**Le président:** Autrement dit, vous inscrivez sur votre facture le prix, plus la taxe de vente, plus la taxe de vente provinciale le cas échéant. La taxe figure-t-elle sur la facture que vous établissez?

**M. Ballantyne:** Non, elle ne figure pas sur la facture. La taxe est incluse dans le prix.

**Le président:** Vos ventes sont surtout taxe incluse?

**M. Ballantyne:** Oui, et la plupart de nos achats sont exonérés de la taxe de vente provinciale. Le détaillant ajoute ensuite la taxe de vente provinciale sur le prix de vente au détail.

**Le président:** D'accord. Mais dans l'ensemble, cela s'applique au prix de vente taxe incluse?

**M. Ballantyne:** Oui.

**Le président:** Est-ce parce qu'il y a un grand nombre de décisions sur le prix établi ou la taxe établie?

In summary, the Canadian Carpet Institute believes the objectives set out by the minister will not be met by the proposed measures. We urge the committee to recommend that they not go forward, but rather that the promised Phase II of tax reform be expedited immediately.

**The Chairman:** Thank you very much. Do you have any questions?

**Mr. de Jong:** The fact that we do not have too many questions does not indicate that we are not taking your point seriously. It is that the point you are making has already been made by so many other firms. I think members of this committee are beginning to realize there are some major flaws here.

**Mr. Dorin:** In your industry, are marketing companies used? Is there extensive use, or some use, of marketing companies in your industry?

**Mr. Ballantyne:** It is not extensive, although there are some larger manufacturers who do have marketing companies.

**Mr. D. Edwards:** And some who are thinking of having them.

**The Chairman:** How much of your stuff is sold tax-plus? When you sell goods to a retailer, do you sell—

**Mr. Ballantyne:** Almost all of it, unless we are selling on to the manufacturer of a mobile home, for example, which is tax-exempt. But usually when it is going into housing as replacement carpet or into a commercial application—

**The Chairman:** In other words, you invoice the purchaser the price plus sales tax, plus provincial sales tax, if that is applicable. Do you show the tax on the invoice?

• 1130

**Mr. Ballantyne:** No, we do not show it on the invoice. We show tax in.

**The Chairman:** You sell mostly tax-in?

**Mr. Ballantyne:** That is right, and most of our purchases are provincial sales tax exempt. The retailers then add on the provincial sales tax at the retail selling price.

**The Chairman:** Okay. But it is based, by and large, tax-in?

**Mr. Ballantyne:** Yes.

**The Chairman:** Is that because you have a number of rulings in terms of established price or established tax?

[Text]

**Mr. Ballantyne:** Yes, because there are quite a few differences in the methods of distribution within the industry. We sell to the retail level; we sell to the wholesale level; and we sell to contractors who do housing: each of these being a different level in the industry.

**The Chairman:** Then you have different trade levels and that gives you different tax. So have you a tax calculation?

**Mr. D. Edwards:** We have an audit every year.

**The Chairman:** One of the advantages of this will be great audits.

**Mr. Ballantyne:** It is going to be very interesting.

**Mr. D. Edwards:** There is no industry-wide determined value for the carpet industry.

**The Chairman:** But there are established values in each company?

**Mr. D. Edwards:** That is right.

**The Chairman:** The effect of this measure, of course, is to wipe out established values.

**Mr. D. Edwards:** Absolutely, unless you have an industry-wide determined value, which will then go into the statutes, I believe. But we do not have that.

**Mr. Dorin:** In your industry, would normally a company sell all its product to the marketing company, or would that marketing company normally buy only from one manufacturer? The reason I am trying to ask this question, so you understand what I am getting at, is: does the manufacturer sell to someone else as well so there is an arm's-length established price that could be looked to, or does the marketing company buy from someone else so there would again be an arm's-length price that could be looked to?

We had a presentation here last night where someone suggested a different way to get at the problem of marketing companies, basically a different anti-avoidance rule, because the current one of course was struck down by the court. He suggested a different way to approach it, but what that really required was still some way to find an arm's-length transaction out there and just apply it to everything else.

**Mr. D. Edwards:** All the marketing companies, I think, in the carpet industry are owned by the manufacturers, and they sell everything they make to that marketing company.

**Mr. Dorin:** And it would be absolutely exclusive; 100% of the product would move—

**Mr. D. Edwards:** I am not sure of this because I do not have all the facts, but they might buy fixtures, latex; perhaps they sell vinyl tiles. The marketing company might buy those from other manufacturers to sell through

[Translation]

**M. Ballantyne:** Oui, parce que les méthodes de distribution varient considérablement au sein de l'industrie. Nous vendons à des détaillants, à des grossistes, à des entrepreneurs en bâtiment, et tous sont à un palier différent de l'industrie.

**Le président:** Les différents stades commerciaux aboutissent à différents pourcentages de taxe. Vous faites le calcul fiscal?

**M. D. Edwards:** Il y a une vérification chaque année.

**Le président:** L'un des avantages de cette mesure, c'est qu'elle promet des vérifications du tonnerre.

**M. Ballantyne:** Ce sera très intéressant.

**M. D. Edwards:** Il n'y a pas de valeur déterminée à la grandeur de l'industrie dans le domaine du tapis.

**Le président:** Il y a des valeurs établies dans chaque compagnie, n'est-ce pas?

**M. D. Edwards:** Oui.

**Le président:** Évidemment, cette mesure aura pour effet de faire disparaître les valeurs établies.

**M. D. Edwards:** Tout à fait, à moins qu'il n'y ait une valeur déterminée à la grandeur de l'industrie, qui figurerait dans la loi. Mais cela n'existe pas.

**M. Dorin:** Dans votre secteur, est-ce qu'une compagnie vend la totalité de ses produits à une compagnie de commercialisation ou est-ce qu'une compagnie de commercialisation n'achète normalement que d'un seul fabricant? Si je pose la question, c'est pour vous montrer où je veux en venir. Est-ce que le fabricant vend à quelqu'un d'autre aussi, de manière à ce qu'il y ait un prix établi pratiqué avec une entreprise sans lien de dépendance, ou est-ce que la compagnie de commercialisation achète de quelqu'un d'autre de manière à ce qu'il y ait encore une fois un prix pratiqué entre sociétés sans lien de dépendance qui puisse faire l'objet des calculs?

Hier soir, un témoin a suggéré une autre façon de régler le cas des compagnies de commercialisation. Il s'agit en fait d'une autre règle anti-évitement puisque celle que nous avons actuellement vient d'être jugée illégale par les tribunaux. Il a suggéré une autre façon de s'y prendre, mais pour y parvenir il faudrait quand même trouver une transaction sans lien de dépendance et appliquer la valeur sur tout le reste.

**M. D. Edwards:** Toutes les compagnies de commercialisation, je pense, dans l'industrie du tapis appartiennent aux fabricants, qui vendent tout ce qu'ils produisent à cette compagnie de commercialisation.

**M. Dorin:** Sans la moindre exception, la totalité du produit. . .

**M. D. Edwards:** Je n'en suis pas certain parce que je n'ai pas tous les faits, mais elles peuvent acheter les accessoires fixes, le latex: peut-être les fabricants vendent-ils des carreaux de vinyle. La compagnie de

[Texte]

their own distribution network. But I do not have details of what the individual companies do through their marketing companies.

**Mr. Gagliano:** Everybody agrees that this interim proposal is very complicated to administer, but did your association do any study? Do you have an idea how much it would cost to implement it? If the minister goes ahead and says that we have no choice, there is no other alternative, then what would be the cost to implement this scheme?

**Mr. Ballantyne:** As an industry, we have not approached all of our members to ask them what it would cost. I have looked at the cost of implementation at Harding Carpets. We have 57 computer programs that would be effective and we estimate that it would take us six months to make the necessary changes. We have not costed that. We would do it in-house.

**Mr. Pat MacPherson (Canadian Carpet Institute):** Further, there is the unpredictable cost of the litigation that may arise from disputes and audits of the assessments. Additionally, after all that is over, at the end of the interim period there would be the problem of reconfiguring everything to comply with the then new long-term tax reforms.

**Mr. de Jong:** So the November 1 proposed date of implementing these changes is unrealistic?

**Mr. Ballantyne:** It would be very difficult to achieve. The suggestion we have had there is to continue on an estimate and implement it as quickly as we can, and then find out what the real number is and remit that to the tax department.

• 1135

**The Chairman:** Our next witness is Tucker Plastics Inc. Donald Henderson is their president and treasurer, and W.J. Millar is counsel with Blake Cassels & Graydon. Welcome. We have been at this for a number of days now, so we are getting a fair handle on what the problems are. We appreciate your coming here. We would like you to give us your quick rundown of where you think the headaches are for your own business and for the business generally. Then we can go to questioning.

• 1140

**Mr. Donald Henderson (President, Tucker Plastics Inc.):** Mr. Chairman, I should give you a little background about the company. We manufacture plastic housewares and plastic lawn and garden articles. Most people in the country have some of our products, although I would say our chief claim to fame—or perhaps I should say notoriety—is the pink flamingo. We are a medium-sized company. We have a manufacturing plant in Quebec; we have a sales administrative office in Toronto. We sell most of our products with federal sales tax not shown on the

[Traduction]

commercialisation achète peut-être ces articles d'un autre fabricant pour les revendre en passant par son propre réseau de distribution. Je ne sais pas de façon précise ce que chacune des compagnies vend par l'intermédiaire de compagnies de commercialisation.

**M. Gagliano:** Tout le monde s'entend pour dire que cette proposition intérimaire est très complexe à administrer, mais est-ce que votre association a réalisé une étude? Avez-vous une idée de ce que cela va coûter à mettre en oeuvre? Si le ministre dit qu'il n'a d'autre choix et décide d'aller de l'avant, combien cela va-t-il coûter?

**M. Ballantyne:** Nous n'avons pas posé la question à tous nos membres. J'ai examiné ce que cela coûterait chez Harding Carpets. Nos 57 programmes d'ordinateur seraient inopérants et nous avons estimé qu'il faudrait six mois pour apporter les changements nécessaires. Cela n'a pas été évalué. C'est quelque chose que nous ferions à l'interne.

**M. Pat MacPherson (Institut canadien du tapis):** De plus, il y a les frais juridiques impondérables qui pourraient découler des litiges, de la vérification des cotisations. Et puis, après tout cela, au bout de la période intérimaire, il faudrait tout refaire à nouveau pour se conformer à la nouvelle réforme fiscale à long terme.

**M. de Jong:** La date proposée de mise en oeuvre du 1<sup>er</sup> novembre est donc irréaliste?

**M. Ballantyne:** Il serait très difficile de la respecter. On nous a suggéré de continuer à faire une estimation et de l'appliquer le plus vite possible, de déterminer quels sont les vrais chiffres puis de verser cette somme au ministère de l'Impôt.

**Le président:** Nous allons maintenant entendre les Plastiques Tucker Inc. Son président et trésorier est M. Donald Henderson, M. W.J. Millar est avocat de l'étude Blake, Cassels & Graydon. Je vous souhaite la bienvenue. Nous étudions ceci depuis plusieurs jours déjà, si bien que nous avons une bonne idée de ce qui fait problème. Nous sommes heureux que vous soyez ici. Si vous voulez bien nous dire brièvement ce qui donne des maux de tête à votre entreprise et à l'ensemble de votre secteur d'activité, nous allons passer ensuite aux questions.

**M. Donald Henderson (président, Les Plastiques Tucker Inc.):** Monsieur le président, laissez-moi vous dire quelques mots sur notre entreprise. Nous fabriquons des articles de ménage et de jardin en plastique. La plupart des Canadiens ont chez eux certains de nos produits mais je dirais que ce qui a fait notre célébrité, pour ne pas dire notre notoriété, c'est le flamant rose. Notre compagnie est de taille moyenne. L'usine se trouve au Québec, le bureau des ventes à Toronto. Pour la plupart des produits que nous vendons, la taxe de vente fédérale n'apparaît pas sur

[Text]

invoice. I would say 99% of our products are sold that way.

I have personally had several problems with federal sales tax over my years of association with the company, one of which was a federal sales tax auditor who cost me a bit of money. Also, one of our major competitors has had an associated marketing company for a number of years and has therefore had a significant advantage over us.

When I heard that the federal sales tax was to be modified with some sort of emphasis on levelling the playing field, I was quite pleased until I started reading the details of the proposal. Several points occurred to me. We did a quick analysis of our M and D costs and came to the conclusion that, based on the formula proposed, our FST payment would go up by approximately one point. So by all appearances, because we were relatively efficient in our M and D costs, we were going to end up paying 1% more on our federal sales tax to the federal government.

That presents me with several problems. I can just imagine the look on the faces of the buyers at Canadian Tire and K-Mart and people like that when I explain to them that they have to raise their prices 1% because we are an efficient company.

Second, as I understand the administrative procedures, we will have to estimate our M and D costs based on our past year. If during the course of the year we become more efficient, we may end up owing additional money at the end of the year that would not be collectable or in any way obtainable from our customers, and we might possibly also have to pay penalties on that amount.

The other thing that caused me some difficulty was that, although the proposals went part of the way to levelling the playing field vis-à-vis importers and related marketing companies, they have not gone the full way and still leave me at a disadvantage as against importers.

**Mr. de Jong:** More or less?

**Mr. D. Henderson:** Less than before. However, my concern, of course, is that we are in an industry that I believe will face a phase-out of our protective tariffs over five years, and as that phase-out takes place, the additional sales tax paid by importers will actually reduce because they are paid on their duty—

**The Chairman:** You might be able to buy your plastic bead cheaper, though.

**Mr. D. Henderson:** It may have an effect, although the way plastics are these days, it is a North American world market, in effect, and it seems that even now the prices in the United States are translatable into prices in Canada just by changing to metric and changing to the Canadian dollar. So there really is very little difference at the present time.

[Translation]

la facture. Je dirais que 99 p. 100 de nos produits sont vendus de cette façon.

La taxe de vente fédérale m'a causé bien des problèmes pendant les années où j'ai travaillé pour la compagnie. Un vérificateur de la taxe de vente fédérale a allégé mon portefeuille d'une somme coquette. Par ailleurs, l'un de nos principaux rivaux a depuis plusieurs années une compagnie de commercialisation, ce qui lui donne un avantage notable sur nous.

Lorsque j'ai entendu dire que la taxe de vente fédérale allait être modifiée pour mettre tout le monde sur un pied d'égalité, j'ai été ravi. C'est-à-dire jusqu'au moment où j'ai commencé à lire les petits caractères. Plusieurs idées me sont venues à l'esprit. Nous avons rapidement analysé nos coûts en C et D et nous avons conclu que, d'après la formule proposée, notre TVF allait monter d'environ 1 p. 100. Il semble donc que parce que nos dépenses de C et D sont relativement modestes, il va falloir payer 1 p. 100 de plus en taxe de vente fédérale au gouvernement.

Cela me pose plusieurs difficultés. Imaginez la tête que feront les acheteurs de Canadian Tire ou de K-Mart quand je leur dirai qu'il faudra augmenter leurs prix de 1 p. 100 parce que nous gérons bien notre compagnie.

Deuxièmement, si j'ai bien compris la filière à suivre, il faudra estimer nos coûts de C et D en fonction de l'année écoulée. Si dans le courant de l'année, nous avons réalisé un gain d'efficacité, nous risquons de nous retrouver à la fin de l'année dans une situation où nous devrons une somme supplémentaire qu'il nous sera impossible de percevoir auprès de nos clients. Qui plus est, nous risquons aussi de devoir verser une pénalité sur cette somme.

L'autre ennui que j'ai, c'est que même si ces propositions ont partiellement mis les importateurs et les compagnies de commercialisation liées sur un pied d'égalité avec nous, elles ne sont pas allées assez loin et je suis toujours désavantagé par rapport aux importateurs.

**M. de Jong:** Plus ou moins désavantagé?

**M. D. Henderson:** Moins qu'avant. Ce qui me fait peur, par contre, c'est que notre industrie devra faire face à l'élimination graduelle des droits protecteurs au cours des cinq prochaines années. Au fur et à mesure, la taxe de vente supplémentaire versée par les importateurs va diminuer dans les faits parce qu'elle est acquittée sur. . .

**Le président:** Par contre, vous pourrez peut-être acheter votre grain plastique moins cher.

**M. D. Henderson:** Peut-être, mais le marché du plastique de nos jours est un marché mondial nord-américain et il semble que les prix aux États-Unis puissent dès maintenant être convertis tels quels en dollars canadiens, compte tenu de la conversion en mesures métriques. Il n'y a déjà plus vraiment beaucoup de différence.

[Texte]

Those are my prime concerns. My recommendations, as outlined in the letter, are these. In some way or other the M and D deduction should be expanded to include an element for profit. Our feeling is that this would recognize the fact that profit is earning from selling and marketing effort as well as from manufacturing, and perhaps this could be done by allocating on a pro rata basis.

Second, we feel the optional standard 7% deduction should not be available to related parties. Essentially, my feeling is that if in fact the basic legislation is going to go through—and it appears from everything I have read in the newspapers that it is—I would at the very least like to see a modification in the application to importers and related parties, to related marketing companies. I can appreciate that perhaps the government needs more revenue. As long as everybody else is paying it, that is fine.

• 1145

There is a further point I should mention about the 1% additional sales tax I am going to have to pay. The conventional wisdom seems to be that companies like myself will benefit from this, and companies in capital goods will actually end up paying more. So I will be going to my customer asking for an additional 1%, perhaps, to cover the federal sales tax, and in all likelihood my customer will say to me, from what I have read in the paper, you, as a consumer goods product, are benefiting substantially from this change in the tax.

**The Chairman:** It really all depends on how much M and D you have; and I presume you are looking at somewhere around a 14% M and D cost. If you had only a 7% M and D, your taxes would go up 2%. Your problem is you are not spending enough on advertising and president's salary, etc., in terms of selling goods.

**Mr. D. Henderson:** Thank you.

**The Chairman:** Obviously, you must be doing nothing but selling goods, and all your salary and related bonuses are part of the sales costs. Or have you figured that in already?

**Mr. D. Henderson:** We have.

**The Chairman:** In other words, no matter how you cut the bananas, you cannot get any more marketing in if you wanted to.

**Mr. D. Henderson:** I took the kitchen sink and threw everything I could into it.

**Mr. de Jong:** In the letter in your brief you stated that your major competitor had set up a marketing company. Had you also considered doing that, and why had you rejected it?

**Mr. D. Henderson:** First off, in the early days we were not all that sophisticated. We were in some way aware that

[Traduction]

Quelles sont mes principales préoccupations. Mes recommandations, telles qu'elles se trouvent dans la lettre, sont les suivantes. D'une façon qui reste à déterminer, le calcul pour la déduction en C et D devrait permettre d'inclure le facteur des bénéfices. Cela tiendrait compte du fait que le bénéfice est un gain obtenu d'une activité de vente et de commercialisation aussi bien que de la fabrication; cela pourrait peut-être se faire en allouant les coûts au pro rata.

En deuxième lieu, nous sommes d'avis que la déduction forfaitaire normale de 7 p. 100 ne devrait pas être permise pour les parties liées. Si la loi est adoptée—et c'est ce que j'en déduis des journaux—j'aimerais à tout le moins voir une modification dans la façon dont elle est appliquée aux importateurs et aux compagnies de commercialisation liées. Je comprends que le gouvernement a peut-être besoin de recettes supplémentaires, pourvu que tout le monde verse son écot.

Je voudrais ajouter autre chose au sujet de la taxe de vente supplémentaire de 1 p. 100 que je vais devoir payer. Il semblerait que des compagnies comme la mienne en bénéficieraient mais que celles qui vendent des biens d'équipement finiront en fait par payer davantage. Je vais donc demander à mon client de payer le supplément de peut-être 1 p. 100 correspondant à la taxe de vente fédérale, et selon toute vraisemblance, il me répondra que d'après ce qu'il a lu dans les journaux, en tant que producteur de biens de consommation, je vais grandement bénéficier de cette modification de la fiscalité.

**Le président:** Cela dépend entièrement de l'ampleur de vos coûts de commercialisation et de distribution qui devraient se situer à environ 14 p. 100. Avec seulement 7 p. 100 de C et D, vos taxes augmenteraient de 2 p. 100. La difficulté pour vous c'est que vous ne consacrez pas suffisamment d'argent à la publicité, au traitement du président et ainsi de suite, pour vendre vos biens.

**M. D. Henderson:** Merci.

**Le président:** De toute évidence, vous ne devez rien faire d'autre que de vendre des biens, et tout votre salaire de même que les différentes primes font partie des coûts de vente. Est-ce que vous avez déjà établi cela?

**M. D. Henderson:** Oui.

**Le président:** En d'autres termes, quelle que soit votre façon de procéder, vous ne pouvez pas ajouter plus de commercialisation, si c'est ce que vous voulez.

**M. D. Henderson:** J'ai tout essayé.

**M. de Jong:** Dans la lettre figurant dans votre mémoire, vous dites que votre principal concurrent avait constitué une société de commercialisation. Avez-vous envisagé cela et pourquoi y avez-vous renoncé?

**M. D. Henderson:** Tout d'abord, au tout début, nous n'étions pas si sophistiqués. Nous savions d'une certaine

## [Text]

they had a benefit, but we had no idea how great the benefit was. As we became more sophisticated, we started to investigate, and we had Mr. Millar's firm do an analysis for us. The legal costs of doing it, combined with the fact that it could very well be attacked as a tax sham in some way: basically, the costs and the risks associated with it were too great for us to really feel at this particular point in time that we should do it. This was about three years ago. Perhaps we could have done it, but we decided not to.

**The Chairman:** Mr. Millar, if we wanted to get after related marketing companies, and we provided that a related marketing company had to have separate and individual and distinct premises, and a separate and distinct and individual board of directors, and not be related under the Income Tax Act definition of related parties, in other words, we define a sale as not being a sale unless it was to someone who was not a related party: would not that, in effect, plug a good part of the problems in the Vanguard Coatings case?

**Mr. W.J. Millar (Counsel, Blake Cassels & Graydon):** Mr. Chairman, perhaps I could get into that by referring to Mr. de Jong's first comment. The position of Revenue Canada has been, for a number of years, that marketing companies are inappropriate. There was a lot of sabre rattling, and quite a number of our clients who would consider this, such as Tucker Plastics, where they were facing competition from imports and a major domestic manufacturer with a related marketing company, would put a lot of credence in the directions and statements from Revenue Canada that this was inappropriate. Some companies decided they would be a little more sporty than others, and we have ultimately had the Vanguard Coatings case that suggested that in the right circumstances this can be effective to minimize federal sales tax.

But there have been a lot of Canadian companies out there that have lived by what Revenue Canada has told them and have not gone forward and done this type of tax planning; Tucker Plastics being one of them. They have been sitting here knowing there are these structural biases, the obvious one being imported ones. They are now seeing what has been happening on the Canadian side of the border and hoping something is going to be done about it. As Mr. Henderson has indicated, they actually start reading these proposals with quite a bit of excitement and hope, but then coming out at the end of the analysis and saying, wait a minute, somehow it has been turned around and they are coming after me again.

• 1150

How do you deal with related marketing companies? I was here as part of the Canadian Bar Association and the CICA, and, as you will recollect, it was the position of those two professional associations that the proposed related marketing company rule was inappropriate

## [Translation]

façon que cela les avantageait, mais pas à ce point. Lorsque nous sommes devenus plus sophistiqués, nous avons commencé à faire des recherches, et nous avons chargé la firme de M. Millar d'effectuer une analyse à notre intention. Ce qu'elle coûterait et la crainte d'être accusé de tromper les services fiscaux. . . Essentiellement, les coûts et les risques que cela représentait étaient trop élevés pour que nous estimions vraiment alors que le jeu en valait la chandelle. C'était il y a environ trois ans. Nous aurions peut-être pu faire quelque chose, mais nous avons décidé d'y renoncer.

**Le président:** Monsieur Millar, si nous voulions nous en prendre aux sociétés de commercialisation affiliées que nous avons définies comme devant avoir des locaux et un conseil d'administration séparé et distinct, sans être associés en vertu de la définition que donne la Loi de l'impôt sur le revenu des entreprises apparentées. . . En d'autre termes, nous définissons que la vente n'a lieu que lorsqu'elle s'effectue au profit de quelqu'un qui n'était pas une personne apparentée: est-ce que cela ne permettrait pas de résoudre en grande partie les difficultés dans l'affaire Vanguard Coatings?

**M. W.J. Millar (conseiller juridique, Blake Cassels & Graydon):** Monsieur le président, je pourrais peut-être aborder cette question en examinant ce qu'avait dit initialement M. de Jong. Depuis un certain nombre d'années, Revenu Canada estime que les compagnies de commercialisation sont inacceptables. Il y a eu toutes sortes de querelles sur cette question à laquelle souscriraient nombre de nos clients, comme Tucker Plastics qui subissait la concurrence des importations et d'un important fabricant canadien ayant une société de commercialisation affiliée; ils estimaient donc, comme Revenu Canada, que ce genre de chose était inacceptable. Certaines sociétés ont décidé d'être un peu plus audacieuses que d'autres, et finalement l'affaire Vanguard Coatings nous a montré que dans de bonnes conditions, ce procédé peut réussir à réduire la taxe fédérale de vente.

Mais beaucoup de sociétés canadiennes, dont Tucker Plastics, s'en sont tenues à ce que leur a dit Revenu Canada, et elles n'ont donc pas effectué ce genre de planification fiscale. Elles savaient donc qu'il existait des lacunes structurelles, les plus évidentes étant au niveau des importations. Elles voient maintenant ce qui se passe du côté canadien de la frontière, en espérant que des solutions soient trouvées. Comme l'a dit M. Henderson, elles commencent à examiner ces propositions avec beaucoup d'enthousiasme et d'espoir, mais elles se rendent compte finalement que d'une certaine façon, elles se retrouvent encore au même point.

Comment traiter les sociétés de commercialisation affiliées? J'ai comparu ici pour représenter l'Association du barreau canadien et l'ICCA, et vous vous souvenez que ces deux associations professionnelles estimaient tout à fait inappropriée la règle proposée sur les sociétés affiliées de

[Texte]

because it was so arbitrary and capricious in its application.

You have mentioned the idea of having a separate board, for example. Some of those points go to the issue of whether or not you have effectively segregated the businesses. I think it is fair to say there may be a number of situations out there where it is effectively a paper transaction that could well be attacked. For example, there is a case on this very point currently before the Tariff Board, where the Crown is taking the position that one company is effectively the agent of another. They have common directors. They have the same premises and so on.

I think there is common law protection where somebody is just effectively thumbing his nose and not *de facto* creating separate companies. I think the majority of the positions with the large taxpayers is that they have probably been very effective in setting up the tax planning properly and it will not be attacked on the common law principles of agency or sham.

Fortunately, a number of companies that have reorganized have separate premises. But it is more a situation of that being the lay of the land when we start looking into the tax planning, as opposed to saying, oh, we should have separate premises across the road or in the next town or in the next province or what have you.

**The Chairman:** You would have a lot of expense, though. If you keep on adding expense to creating a marketing company, you can take away an awful lot of the profits of the marketing company.

**Mr. Millar:** Yes, you can, and Mr. Henderson did indicate that one thing he had to consider was the initial start-up cost, which is not insubstantial. I must say that finance has been rather effective in announcing six months' lead time for changes. For people who do their calculations the advantage over six months is not going to outweigh the costs. Then perhaps the dates get pushed and pushed.

Dealing with related parties is an intractable problem. The suggestions that Mr. Henderson has, in terms of attempting to further level the playing field under this proposal—for example, by not allowing a related company the automatic 7% deduction—to me make a lot of sense. If somebody has decided to organize his affairs in a tax-minimization way, he would be entitled to a marketing and distribution deduction for any actual costs that the vending manufacturing company had. If he had none, then there would be no deduction. That would go some way to further equalize for Canadian companies, such as Mr. Henderson's, which have decided to operate in the normal way where marketing is part of the overall—

**The Chairman:** What would happen if we took away the automatic 7% from imports and only allowed proven marketing and distribution activities that are in Canada,

[Traduction]

commercialisation, car son application était très arbitraire et inégale.

Vous avez mentionné par exemple l'idée d'un conseil d'administration distinct. À cet égard, il faut se demander si l'on a vraiment séparé les activités. Il me paraît juste de dire qu'il peut y avoir un certain nombre de situations dans lesquelles il ne s'est agi que d'une transaction administrative que l'on pourrait fort bien contester. Par exemple, la Commission du tarif est actuellement saisie d'une affaire dans laquelle la position de la Couronne est qu'une société est effectivement mandataire de l'autre. Elles ont les mêmes administrateurs, les mêmes locaux et ainsi de suite.

La common law prévoit certaines protections lorsque certains se moquent du système sans créer vraiment de sociétés distinctes. Je pense que la majorité des grands contribuables estiment avoir probablement été très efficaces dans leur planification fiscale, ce que ne contesteront donc pas les principes de common law concernant les morcellements fictifs de sociétés.

Heureusement, un certain nombre de celles qui se sont réorganisées ont des locaux distincts. Mais si nous examinons leur planification fiscale, cela répond davantage à la tradition qu'à la nécessité d'avoir des locaux séparés de l'autre côté de la rue ou dans la ville ou la province voisine, par exemple.

**Le président:** Mais cela supposerait beaucoup de dépenses. Si vous ajoutez celles qu'exigent la création d'une société de commercialisation, les profits de la société initiale en seraient beaucoup réduits.

**M. Millar:** C'est vrai, M. Henderson a dit qu'il fallait tenir compte du coût initial de départ qui est assez important. Je dois dire que les Finances ont assez bien fait les choses en annonçant les changements avec six mois d'avance. Pour ceux qui établissent leurs calculs, l'avantage en six mois ne va pas dépasser les coûts. Mais les dates sont peut-être constamment reculées.

Les entreprises apparentées posent un problème insoluble. Ce qu'a proposé M. Henderson pour essayer de niveler davantage la situation grâce à cette proposition—par exemple, en ne permettant pas une déduction automatique de 7 p. 100 à une entreprise apparentée—me paraît tout à fait raisonnable. Si quelqu'un a décidé d'organiser ses affaires pour minimiser son fardeau fiscal, il aurait droit à une déduction de commercialisation et de distribution pour tous les coûts effectivement subis par l'entreprise de fabrication et de vente. Il ne bénéficierait pas de déduction en l'absence de ces coûts. Les choses seraient ainsi plus justes pour des sociétés canadiennes, comme celle de M. Henderson, qui ont décidé de fonctionner comme c'est le cas normalement où la commercialisation fait partie de l'ensemble. . .

**Le président:** Que se passerait-il si nous supprimions les 7 p. 100 automatiques des importations pour n'autoriser que les activités effectives de

[Text]

which were perhaps paid for by the foreigner. The foreigner would have to prove he paid for them.

**Mr. Millar:** Yes. As I understand the proposal it would be any marketing and distribution costs that were included in the transfer price or the selling price to the Canadian importer. If you have a situation, for example, where the U.S. exporter has incurred no costs, in terms of marketing in Canada, then there would be no deduction.

The other thing to note is that under the value for duty rules, the cost of transportation from the place of direct shipment to Canada is already excluded from the duty base. So in terms of the marketing and distribution cost deduction, that distribution cost, if you will, on imported goods is already out of the value for duty base. Therefore, it is already out of the federal sales-tax base. So a 7% standard deduction to an importer could well be effectively a 9% or 10% deduction for a Canadian person who has to worry about the distribution aspects.

**The Chairman:** You are talking about internal Canadian transportation.

**Mr. Millar:** I am talking about—

**The Chairman:** Transportation from the foreign company to the—

**Mr. Millar:** That is right. If I were to buy something in Rome, and it was going to be shipped from Rome to here, then all the cost of the sea freight and everything else would not be included in the tax base.

• 1155

**Mr. Dorin:** Including from the border to your warehouse in Ottawa.

**Mr. Millar:** That is correct, yes. That cost is already out of the tax base for all imported goods. There is that hidden advantage that imported goods have in this respect because the transportation costs are not part of the duty base and therefore they are not part of the build-up base for federal sales tax.

**Mr. de Jong:** I have just one other question, if I may. It is not directly related to the proposals, but if we had something like a value-added tax or a BTT so that you are no longer paying tax on your production costs, would it increase and how much would it increase your competitiveness in terms of exporting to the United States?

**Mr. D. Henderson:** As it is now, I do not pay any federal sales tax on my exports to the United States.

**Mr. de Jong:** No, but on your plant and equipment you do.

[Translation]

commercialisation et de distribution effectuée au Canada, et qu'a peut-être payé la société étrangère. Ce sera à cette dernière de prouver qu'elle les a payés.

**M. Millar:** Oui. D'après mon interprétation de cette proposition, il s'agirait de tous les coûts de commercialisation et de distribution qui étaient inclus dans le prix de transfert ou dans le prix de vente pour l'importateur canadien. Lorsque l'exportateur américain n'a pas subi de coûts quant à la commercialisation au Canada, il n'y aurait donc pas de déduction.

Il faut souligner aussi que d'après les règles de la valeur imposable, le coût du transport du lieu d'expédition directe jusqu'au Canada est déjà exclu du calcul de la redevance. Par conséquent, pour ce qui est de la déduction du coût de commercialisation et de distribution, ce coût de distribution, si vous le voulez, sur les marchandises importées est déjà exclu de la valeur de la redevance de base. Par conséquent, il est déjà exclu de la taxe fédérale de vente de base. Ainsi, une déduction standard de 7 p. 100 pour un importateur pourrait fort bien représenter une déduction de 9 p. 100 ou 10 p. 100 pour un Canadien qui doit se préoccuper des aspects de distribution.

**Le président:** Vous parlez des transports internes, au Canada.

**M. Millar:** Je parle de. . .

**Le président:** Du transport depuis la société étrangère jusqu'à. . .

**M. Millar:** C'est exact. Si je devais acheter quelque chose à Rome qui allait être expédié de Rome jusqu'ici, dans ce cas, tout le coût du transport par bateau et tout le reste ne serait pas inclus dans l'assiette fiscale.

**M. Dorin:** Y compris les frais de transport depuis la frontière jusqu'à votre entrepôt d'Ottawa.

**M. Millar:** C'est exact, en effet. Le coût est déjà exclu du calcul de l'impôt de base pour toutes les marchandises importées. Ces dernières bénéficiaient de cet avantage indirect, car les coûts de transport ne font pas partie du montant sur lequel est calculé le droit et, par conséquent, ils ne font pas partie des différents éléments qui constituent la taxe fédérale de vente.

**M. de Jong:** Je voudrais poser une autre question, avec votre permission. Elle ne concerne pas directement les propositions, mais si nous avions une sorte de taxe à la valeur ajoutée, afin de ne plus payer de taxe sur les coûts de production, est-ce que cela améliorerait votre compétitivité par rapport aux États-Unis au niveau des exportations?

**M. D. Henderson:** Dans l'état actuel des choses, je ne paie pas de taxe fédérale de vente sur mes exportations à destination des États-Unis.

**M. de Jong:** Non, mais elle s'applique à votre usine ainsi qu'à votre équipement.

[Texte]

**Mr. Dorin:** The cushion on your input costs.

**Mr. de Jong:** On your input costs that you do.

**An hon. member:** There is some tax hidden in your input costs presumably.

**Mr. D. Henderson:** I have no idea.

**The Chairman:** There is no tax on input except on direct inputs. That is one of the great problems of sales tax.

**Mr. Millar:** Very much so.

**Mr. D. Henderson:** I have no idea what those values are.

**Mr. Millar:** It is a very good question because Mr. Henderson and his company are trying to become more international. There is a double whammy here, with the tariff rates coming down to assist the U.S.—

**The Chairman:** What is your tariff, going into the United States right now?

**Mr. D. Henderson:** It varies between 3.5% and 5%. The tariff on product coming into Canada is between 12% and 13%.

**The Chairman:** But you are still selling in the United States.

**Mr. D. Henderson:** Yes, I am selling in the United States on the basis of greater productivity on some of my product lines and the exchange rate. I am doing about 25% of my business in the United States. My growth is all in the United States.

One further point I would like to make—if I have not already said it—is that if possible I would like to see stage 2 of the tax reform recommended as soon as possible.

**Mr. Dorin:** I do not think there has been a witness who has not said that.

**Mr. D. Henderson:** Why should I be the only one?

**Mr. Millar:** The secret is that we should keep it all down for three or four years down the line when everybody else comes back here then, and you ask if they had said—

**Mr. Dorin:** Yes, that is right.

**Mr. D. Henderson:** —when they come back to complain again.

**The Chairman:** Thank you very much for coming. It has been helpful and I understand and I wish you luck and I suppose there is a good market for pink flamingos in the United States.

**Mr. D. Henderson:** It is sort of like coals to Newcastle.

**The Chairman:** Pink flamingos to the United States.

[Traduction]

**M. Dorin:** C'est l'élément qui intervient dans vos coûts de production.

**M. de Jong:** C'est bien cela.

**Une voix:** Il existe sans doute un impôt caché dans vos coûts de production.

**M. D. Henderson:** Je n'en ai pas la moindre idée.

**Le président:** Il n'existe pas d'impôt sur la production, à l'exception des intrants directs. C'est l'une des grandes difficultés que pose la taxe de vente.

**M. Millar:** Et comment!

**M. D. Henderson:** Je n'ai pas la moindre idée de ce que sont ces valeurs.

**M. Millar:** C'est une excellente question, car M. Henderson et son entreprise essayent de se situer à un niveau plus international. Là, l'obstacle est double, les taux des tarifs douaniers s'imposant aussi pour aider les États-Unis. . .

**Le président:** Quel est votre tarif douanier pour entrer actuellement aux États-Unis?

**M. D. Henderson:** Il se situe entre 3.5 p. 100 et 5 p. 100. Les tarifs douaniers sur les produits qui entrent au Canada se situent entre 12 p. 100 et 13 p. 100.

**Le président:** Mais vous continuez à vendre aux États-Unis.

**M. D. Henderson:** Oui, je vends aux États-Unis, car certains de mes articles sont très productifs et en raison aussi du taux de change. Environ le quart de mes activités se situe aux États-Unis, où mon entreprise a connu aussi toute sa croissance.

Je voudrais dire par ailleurs—si je ne l'ai pas déjà fait—que dans la mesure du possible j'aimerais que la deuxième étape de la réforme fiscale soit recommandée le plus tôt possible.

**M. Dorin:** C'est ce qu'ont dit tous les témoins.

**M. D. Henderson:** Pourquoi devrais-je me différencier d'eux?

**M. Millar:** Le secret serait de ne pas en parler pendant trois au quatre ans et de demander ensuite lorsque tout le monde reviendra comparaitre ici s'ils ont dit telle ou telle chose. . .

**M. Dorin:** Oui, c'est vrai.

**M. D. Henderson:** . . . lorsqu'ils reviendront se plaindre à nouveau.

**Le président:** Merci beaucoup d'être venu. Vous nous avez aidés, tous mes vœux vous accompagnent et j' imagine les flamants roses trouvent un bon débouché aux États-Unis.

**M. D. Henderson:** C'est comme apporter son charbon à Newcastle.

**Le président:** Ses flamants roses aux États-Unis.

[Text]

Our next meeting is an in camera meeting in connection with bank charges, on Tuesday in the afternoon after the subcommittee meets in the morning.

The meeting is adjourned.

[Translation]

Notre prochaine réunion à huis clos portera sur les frais administratifs des banques et nous nous réunirons mardi après-midi après que le sous comité aura siégé dans la matinée.

La séance est levée.





---

*From the Canadian Carpet Institute:*

Grant Ballantyne, Senior Vice-President, Finance  
(Harding Carpets);

Douglas Edwards, President.

*From Tucker Plastics:*

Donald Henderson, President and Treasurer;

W.J. Millar, Counsel, Blake Cassels & Graydon.

*De l'Institut canadien du tapis:*

Grant Ballantyne, vice-président supérieur, Finances  
(Harding Carpets);

Douglas Edwards, président.

*De Les Plastiques Tucker Inc.:*

Donald Henderson, président et trésorier;

W.J. Millar, conseiller, Blake Cassels & Graydon.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

#### WITNESSES

*From the Society of Management Accountants of Canada:*

Dan R. Hicks, CMA, Director, Communication and Member Services;

Joseph R. Brown, CMA, Joseph Brown & Associates Inc.;

Anthony A. Atkinson, Ph.D., Professor of Accounting, University of Waterloo.

*From Cott Beverages:*

Maurice Chouinard, President;

Douglas Robertson, Counsel, Phillips Vineberg.

*From the Quebec Furniture Manufacturers Association:*

Jean-Yves Boisvert, President;

Claude Jutras, Executive Vice-President.

*(Continued on previous page)*

#### TÉMOINS

*De La Société des comptables en management du Canada:*

Dan R. Hicks, CMA, directeur, Communication et services aux membres;

Joseph R. Brown, CMA, Joseph Brown & Associates Inc.;

Anthony A. Atkinson, ph. d., professeur de comptabilité, Université de Waterloo.

*De Les Breuvages Cott:*

Maurice Chouinard, président;

Douglas Robertson, conseiller, Phillips Vineberg.

*De l'Association des fabricants de meubles du Québec:*

Jean-Yves Boisvert, président;

Claude Jutras, vice-président exécutif.

*(Suite à la page précédente)*

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 163

Wednesday, May 11, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 163

Le mercredi 11 mai 1988

Président: Don Blenkarn

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

## Finance and Economic Affairs

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finances et des affaires économiques

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Interim Federal Sales Tax Measure relating to  
Marketing and Distribution Costs—(February 10,  
1988—Budget Papers)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de  
vente visant les coûts de commercialisation et de  
distribution—(Documents budgétaires—10 février  
1988)

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 11, 1988

(243)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:39 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Simon de Jong, W. Paul McCrossan and George Minaker.

*Acting Member present:* David Berger for Aileen Nicholson.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* H. Bert Waslander, Research Director. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Montreal Board of Trade:* Tom Gillespie, Ogilvy & Renaud, Chairman, Taxation Committee; Pierre Milot, Member, Taxation Committee; Antoine Safar, President, Gestion fiscale Safar, Member, Taxation Committee. *From Procter & Gamble Inc.:* M.L. Emerson, Director of Finance; R.L. Horwitz, Treasurer; G.F. Robinson-Gow, Assistant Treasurer and Blake M. Murray, Consultant, Osler, Haskin & Harcourt. *From the Canadian Importers Association Inc.:* Andrew Vanderwal, Director, Trade Research. *From the Canadian Printing Industries Association:* Chris Rudge, President, Web-Offset; John Jamieson, Vice-President, Finance and Massimo Bergamini, Director of Government Relations. *From Witco Canada Inc.:* Edgar A. Reich, Vice-President, Finance & Administration and Ralph Fiala, Consultant, Thorne, Ernst & Whinney.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed consideration of the interim federal sales tax measure relating to marketing and distribution costs contained in the Budger Papers of February 10, 1988. (*See Minutes of Proceedings and Evidence for Wednesday, March 9, 1988, Issue No. 143.*)

Tom Gillespie from the Montreal Board of Trade made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

M.L. Emerson and R.L. Horwitz from Procter & Gamble Inc. made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:34 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:36 o'clock p.m., the sitting was resumed.

The witness from the Canadian Importers Association Inc. made an opening statement and answered questions.

Chris Rudge from the Canadian Printing Industries Association made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 11 MAI 1988

(243)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn, (président).

*Membres du Comité présents:* Don Blenkarn, Michael Cassidy, Simon de Jong, W. Paul McCrossan et George Minaker.

*Membre suppléant présent:* David Berger remplace Aileen Nicholson.

*Aussi présents:* Du personnel de recherche du Comité: H. Bert Waslander, directeur de la recherche. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: De la Chambre de commerce de Montréal:* Tom Gillespie, Ogilvy & Renaud, président, Comité de la fiscalité; Pierre Milot, membre, Comité de la fiscalité; Antoine Safar, président, Gestion fiscale Safar, membre, Comité de la fiscalité. *De Procter & Gamble Inc.:* M. L. Emerson, directeur (Finances); R. L. Horwitz, trésorier; G.F. Robinson-Gow, trésorier adjoint; Blake M. Murray, conseiller, Osler, Haskin & Harcourt. *De l'Association des importateurs canadiens Inc.:* Andrew Vanderwal, directeur, Recherches en commerce. *De l'Association canadienne de l'imprimerie:* Chris Rudge, président, Web-Offset; John Jamieson, vice-président (Finances); Massimo Bergamini, directeur des relations gouvernementales. *De Witco Canada Inc.:* Edgar A. Reich, vice-président, Finances et administration; Ralph Fiala, conseiller, Thorne, Ernst & Whinney.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude de la mesure provisoire de taxe fédérale de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution, contenus dans les documents budgétaires du 10 février 1988. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 9 mars 1988, fascicule n° 143.*)

Tom Gillespie, de la Chambre de commerce de Montréal, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

M.L. Emerson et R.L. Horwitz, de Procter & Gamble Inc., font une déclaration préliminaire, puis eux-mêmes et les autres témoins répondent aux questions.

À 16 h 34, le Comité interrompt les travaux.

À 16 h 36, le Comité reprend les travaux.

Le témoin de l'Association des importateurs canadiens Inc., fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

Chris Rudge, de l'Association canadienne de l'imprimerie, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

Edgar A. Reich from Witco Canada Inc. made an opening statement and, with the other witness, answered questions.

At 5:43 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Carol Chafe  
*Committee Clerk*  
Marie Carrière  
*Clerk of the Committee*

Edgar A. Reich, de *Witco Canada Inc.*, fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et l'autre témoin répondent aux questions.

À 17 h 43, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Greffier de Comité*  
Carol Chafe  
*Le greffier du Comité*  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Wednesday, May 11, 1988

• 1537

**The Chairman:** We are continuing with our hearing under Standing Order 96.(2) in connection with the interim tax measures relating to marketing and distribution costs, and sales tax reform, as presented in the budget papers of February 10.

Our first witnesses are from the Montreal Board of Trade. We have Tom Gillespie who is with Ogilvie & Renaud, the Chairman of the Taxation Committee; Pierre Milot is a member of the Taxation Committee; Antoine Safar is the President of Gestion fiscale Safar. Gentlemen, welcome. We have your remarks, so if you could sort of summarize your key issues, we could then get on to some questioning.

**Mr. Thomas J. Gillespie (Chairman, Taxation Committee, Montreal Board of Trade):** Thank you, Mr. Chairman. First of all, the Montreal Board of Trade would like to thank you for having the opportunity to appear before you this afternoon.

We have had the opportunity to review the transcript of the evidence given by the Canadian Manufacturers' Association on April 27. I believe, and generally speaking, we have independently arrived at the same conclusions as they have, so we intend to be very brief.

First of all, we consider this measure not to be tax neutral. It will be a very expensive measure to many Canadian taxpayers, including some of the membership of the Board of Trade. We have identified, for example, the fine paper industry, the wrapping paper industry, avionics, printing, and the carpet industry, to name a few. Indeed, one of our members is reporting to us that they anticipate an increased annual burden of some \$950,000, tax on goods manufactured for their own use.

• 1540

Secondly, Mr. Chairman, we have identified in the paper some examples of cases in which the proposed measures will widen the existing inequity between Canadian manufactured and imported goods. I call to your committee's attention the examples starting on page 2 and going through page 3 and following. You will see that the increase in tax cost for the Canadian manufacturer in the example on page 3 is \$1.95 per \$100, whereas the increased tax burden for the importer is only \$1.37 per \$100.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mercredi 11 mai 1988

**Le président:** Nous poursuivons nos audiences conformément à l'article 96.(2) du Règlement au sujet des mesures fiscales provisoires visant les coûts de commercialisation et de distribution, et de la réforme de la taxe de vente, selon la présentation qui en a été faite dans les documents budgétaires du 10 février.

Nos premiers témoins représentent le Bureau de commerce de Montréal. Sont présents M. Tom Gillespie, d'Ogilvie & Renaud, président du Comité de la fiscalité; M. Pierre Milot, membre du Comité de la fiscalité; M. Antoine Safar, président de Gestion fiscale Safar. Bienvenue, messieurs. Nous avons le texte de vos observations, de sorte que, si vous voulez bien résumer les principales questions que vous y soulevez, nous pourrions ensuite vous poser des questions.

**M. Thomas J. Gillespie (président, Comité de la fiscalité, Bureau de commerce de Montréal):** Merci, monsieur le président. Tout d'abord, le Bureau de commerce de Montréal désire vous remercier de cette occasion qui nous est fournie de nous présenter aujourd'hui devant vous.

Nous avons eu l'occasion d'examiner la transcription du témoignage rendu par l'Association canadienne des manufacturiers le 27 avril, je pense, et, en général, nous sommes arrivés indépendamment, de notre côté, aux mêmes conclusions qu'eux, de sorte que nous avons l'intention d'être très brefs.

Tout d'abord, nous considérons que cette mesure n'est pas neutre au point de vue fiscal. Elle pourrait coûter très cher à beaucoup de contribuables canadiens, y compris des membres du Bureau de commerce. C'est le cas de l'industrie des papiers fins, de l'industrie des papiers d'emballage, de l'avionique, de l'imprimerie et de l'industrie des tapis, pour n'en nommer que quelques-unes. Une de nos entreprises membres nous a même fait savoir qu'elle prévoit un fardeau annuel additionnel de quelque 950,000\$ sous la forme d'une taxe appliquée aux biens qu'elle fabrique pour son propre usage.

Deuxièmement, monsieur le président, nous avons trouvé dans le document des exemples de cas où les mesures proposées augmentent l'inégalité qui existe déjà entre les biens fabriqués au Canada et les biens importés. Je signale au Comité les exemples qui commencent à la page 2 pour se poursuivre à la page 3 et aux pages suivantes. Vous constaterez que l'augmentation du coût fiscal pour le fabricant canadien, dans l'exemple de la page 3, est de 1,95\$ les 100\$, alors que l'augmentation du fardeau fiscal de l'importateur n'est que de 1,37\$ les 100\$.

[Text]

We are also concerned, as other witnesses have been, with the administrative burden the new measures are going to impose on taxpayers. If you want any particulars, we would be happy to go into that further.

Those are the general areas. My colleague, Pierre Milot, wants to address some more specific areas, but before he starts I just want to say that we do conclude that this legislation should be shelved, and we ask that you proceed with all due deliberate speed to your examination and implementation of phase two in whatever form it may take.

**Mr. Pierre Milot (Consultant and Member, Taxation Committee, Montreal Board of Trade):** What I would like to add to what Tom just said is that all these interim reform measures are introduced to reduce the leakage of income with respect to marketing companies. I believe the measures that are tabled now to be introduced and effective January 1, 1988, with respect to fair value, would be more than enough and would suffice to reduce leakage. We cannot see why we would need that sort of, let us say, excessive modification of the law when we know it is for an interim measure.

In addition, in some cases what is supposed to cut the marketing company from reducing the revenue for Canada is in fact increased because in some cases they may be gaining from this new measure, so instead of getting rid of them we could see even more marketing companies. I think that in itself would be enough to put aside the legislation that is intended.

**Mr. de Jong:** Have you done any surveying at all among your members regarding the administrative costs of complying with the new regime? How difficult or how easy will it be for them to institute accounting practices that would be suggested and required under this new tax regime?

**Mr. Milot:** To the extent that we understand what is intended, we would need a separate accounting system to make sure we can identify every M & D cost possible. That is what is very costly because there are no such accounting procedures in place currently that would readily give us this information. For example, somebody who has an estimated M & D cost of, let us say, 10% or even 15% would choose not to go in deep detail and evaluate the exact cost because the administrative cost would probably wipe the gain of tax that he might have. So instead of going into a lot of calculation, he would simply take the standard deduction of 7% and try to pass it on to his customers.

[Translation]

Nous sommes aussi préoccupés, comme d'autres témoins ont dit l'être, par le fardeau administratif que les nouvelles mesures vont imposer aux contribuables. Si vous désirez des exemples particuliers, nous serons heureux de pousser plus loin l'examen de cette question.

Tels sont les domaines généraux. Mon collègue, Pierre Milot, désire parler de certaines questions plus particulières, mais avant de lui céder la parole, je voudrais tout simplement dire que, à notre avis, ce texte législatif devrait être abandonné, et nous vous demandons de procéder à la fois rapidement et de manière réfléchie à l'examen et à l'application de l'étape 2, quelle que soit la forme que celle-ci prendra.

**M. Pierre Milot (consultant et membre, Comité de la fiscalité, Bureau de commerce de Montréal):** À ce que Tom vient de dire, j'aimerais ajouter tout simplement que toutes ces mesures intérimaires de réforme visent à réduire la perte du revenu produit par les sociétés de commercialisation. À mon sens, les mesures déjà déposées et devant entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1988 au sujet de la valeur raisonnable seraient plus que suffisantes pour réduire ces pertes. Nous ne voyons pas la nécessité de cette modification, disons, excessive de la loi, alors qu'il s'agit d'une mesure provisoire.

De plus, dans certains cas, ce qui est censé empêcher les sociétés de commercialisation de réduire le revenu obtenu par le Canada a effectivement pour résultat d'augmenter cette possibilité, puisque, dans certains cas, les sociétés en question peuvent trouver des avantages dans cette nouvelle mesure, de sorte qu'au lieu de les voir disparaître, nous pourrions nous retrouver avec un nombre accru de sociétés de commercialisation. Déjà, cela devrait suffire pour que soit écartée la mesure législative envisagée.

**M. de Jong:** Avez-vous fait des enquêtes auprès de vos membres au sujet du coût administratif de l'application du nouveau régime? Sera-t-il facile ou difficile pour eux de mettre en place les pratiques comptables suggérées ou exigées par ce nouveau régime fiscal?

**M. Milot:** Dans la mesure où nous comprenons l'objectif visé, nous aurions besoin d'un système comptable distinct pour déterminer à coup sûr tous les coûts possibles de C & D. C'est cela qui coûterait très cher, puisqu'il n'existe pas à l'heure actuelle de méthodes comptables de ce genre qui fourniraient facilement ce renseignement. Par exemple, quelqu'un dont les coûts estimatifs de C & D seraient, mettons, de 10 p. 100, ou même de 15 p. 100, préférerait ne pas entrer dans tous ces détails pour évaluer le coût exact, car le coût administratif de cette recherche neutraliserait probablement le gain fiscal possible. Au lieu d'effectuer une foule de calculs, il prendrait tout simplement la déduction forfaitaire de 7 p. 100, qu'il essaierait de faire payer par ses clients.

[Texte]

[Traduction]

• 1545

**Mr. de Jong:** So you then do not see many trying to differentiate and draw out what the M & D cost would be.

**Mr. Milot:** If the M & D cost is significant, as in luxury goods, for example, where we have a lot of M & D, it would obviously be to the advantage of the company to identify it and reduce the taxable value in order to compete more aggressively in the market. But I would say without exaggerating that you would need something like 40% or 50% M & D cost to start evaluating how much it actually is.

**The Chairman:** Well, you need at least 20% M & D cost in order to break even on the gross input.

**Mr. Milot:** Yes and no. The profit portion of M & D that we lose, and the standard deduction currently allowed on the system we have now, which we will lose because it would be part of M & D—

**The Chairman:** In other words, what you are saying is that currently you have a determined value on a particular company, so in effect you would have to make up the entire determined value as well.

**Mr. Milot:** That might be. But what I am getting at is that currently you can deduct from your sale price, before you get to the taxable value, the transportation-installation discounts and all those things—

**The Chairman:** Oh, you still will be able to do that.

**Mr. Milot:** That would be part of M & D cost. But you are losing the profit portion related to those M & D costs that you have now.

**Mr. Gillespie:** Which you could deduct now.

**Mr. Milot:** What I am saying is that the 20% threshold is a little bit under-evaluated. Our calculations show that it is 33%. We have that at page 7. Our calculation shows that 33-1/3% would be the break-even point in our example. The example only shows what a lot of our members would have to use, which is the standard deduction of 7%, in a mark-up of 25%. So to break even with their current system they would need an M & D cost of 23-1/3%.

**Mr. de Jong:** I noticed as well in the example you give, on pages 2 and 3, the difference between the importer and the domestic producer. The difference under the present regime I calculate to be \$3.60—

**Mr. Milot:** That is right.

**Mr. de Jong:** —in favour of the importer. With the new regime in place the difference becomes \$4.18.

**Mr. Milot:** Yes, which in our example would show an increased gap of 16%. So these measures, as was said by

**M. de Jong:** Ainsi, d'après vous, il n'y en a pas beaucoup qui essaieraient d'établir la différence et de déterminer les coûts de C & D.

**M. Milot:** Si le coût de C & D est important, comme c'est le cas des biens de luxe, par exemple, où il y a beaucoup de C & D, ce serait évidemment à l'avantage de l'entreprise de le déterminer et de réduire la valeur imposable afin d'affronter plus facilement la concurrence du marché. Mais, sans exagérer, il faudrait à mon avis des coûts de C & D de quelque 40 à 50 p. 100 pour que l'on commence à en évaluer la valeur exacte.

**Le président:** Il faut au moins 20 p. 100 de coûts de C & D pour atteindre le seuil de rentabilité de l'intrant brut.

**M. Milot:** Oui et non. La partie des profits de C & D que nous perdons et la déduction normale actuellement accordée au système que nous possédons maintenant, et que nous perdrons, puisque cela ferait partie de la commercialisation et de la distribution. . .

**Le président:** En d'autres termes, on a actuellement une valeur déterminée pour une société donnée, de sorte qu'il faudrait en réalité compenser aussi toute la valeur déterminée.

**M. Milot:** Peut-être. Mais là où je veux en venir, c'est qu'à l'heure actuelle, on peut effectuer une déduction sur le prix de vente, avant d'en venir à la valeur imposable, aux déductions sur les frais de transport et d'installations et à toutes ces autres modalités. . .

**Le président:** Mais cela sera maintenu.

**M. Milot:** Cela ferait partie des coûts de C & D. Mais on perdrait la part de profits liée aux coûts de C & D qui existent actuellement.

**M. Gillespie:** Et que l'on peut déduire actuellement.

**M. Milot:** En somme, le seuil de 20 p. 100 est placé un peu trop bas. Nos calculs révèlent que cela se situe à 33 p. 100. Vous trouverez cela à la page 7. Nos calculs montrent que le seuil de rentabilité se situerait à 33 1/3 p. 100 dans notre exemple. Cet exemple indique uniquement ce que beaucoup de nos membres devraient utiliser, soit la déduction forfaitaire de 7 p. 100, dans le cas d'une majoration de 25 p. 100. Pour atteindre le seuil de rentabilité selon leur système actuel, il leur faudrait donc des coûts de C & D de 23 1/3 p. 100.

**M. de Jong:** J'ai constaté aussi dans l'exemple que vous donnez, aux pages 2 et 3, la différence entre l'importateur et le producteur canadiens. La différence selon le régime actuel, d'après mes calculs, est de 3,60\$. . .

**M. Milot:** C'est exact.

**M. de Jong:** . . . en faveur de l'importateur. Si le nouveau régime était en place, la différence serait de 4,18\$.

**M. Milot:** C'est vrai, et, selon notre exemple, on aurait un écart accru de 16 p. 100. Ces mesures, comme l'ont dit

[Text]

many other people coming before you, are increasing the gap between Canadian manufacturers and importers.

**Mr. de Jong:** Would that also be true for Canadian manufacturers of more luxury goods where there is a higher...?

**Mr. Milot:** If the Canadian manufacturer has a lot of M & D costs, he would probably benefit. But again we are looking at consumer goods and not capital goods. It was established that capital goods would probably be hit harder, because those are the ones having low M & D costs. Again you are talking about importers, but exporters would be the ones paying for that. If you are paying more tax on your input goods that you cannot buy exempt, because you are not using them in your manufacturing production line, then it means that your export goods would be inclusive of input tax that you cannot deduct under the current system. Only phase two would remove that from his sale price.

• 1550

**Mr. de Jong:** Just going back to the possible accounting difficulties, because we have certainly heard this from other witnesses as well—what actually constitutes M and D expenses—we have had some people suggest it could open up a whole new world of accounting with all sorts of new, innovative ways.

Have you received at all from Finance definitions or proposed definitions? I am just wondering how that is proceeding, whether there is a consultative process, whether they are coming out with some definitions.

**Mr. Milot:** The technical notes we have only briefly address that. In fact, there is a list of items that were not addressed and could be very significant.

Since you are asking the question, I might just give you some of them—donations, legal fees, professional fees, depreciation. Would you allocate depreciation? Would that be manufacturing or M and D costs? What about training courses? What about pension funds? Would pension funds follow the salary of the person you are looking at, whether he is a salesman, a director of production, or whatever?

**Mr. de Jong:** I suppose you would have to differentiate all that, would you not?

**Mr. Milot:** Yes, definitely. It has to be product by product, and that is the difficulty of it.

**The Chairman:** Why would it have to be product by product? Why could you not use the whole company's sales effort as its marketing cost?

**Mr. Milot:** Would it be advantageous? We would have to look at every possibility to make sure that, complying with the law, we still pay the minimum tax. I believe that

[Translation]

beaucoup de ceux qui ont témoigné devant vous, augmentent donc l'écart entre les fabricants canadiens et les importateurs.

**M. de Jong:** Cela serait-il aussi le cas des fabricants canadiens d'articles plus luxueux, où le coût est plus élevé...?

**M. Milot:** Si le fabricant canadien subit des coûts élevés en C & D, il en profiterait probablement. Mais, encore une fois, il s'agit ici de biens de consommation, et non de biens de capital. Il a été établi que les biens de capital seraient probablement touchés plus durement, puisque ce sont ceux qui comportent les plus faibles coûts de C & D. Encore une fois, vous parlez des importateurs, mais ce serait les exportateurs qui paieraient. Si l'on paie plus de taxes sur les biens d'entrée que l'on ne peut pas acheter sous le régime d'exemption, parce qu'ils ne sont pas utilisés dans la ligne de production du fabricant, il s'ensuit que les biens d'exportation tiendraient compte de la taxe d'intrant qui ne peut pas être déduite en vertu du système actuel. C'est seulement à l'étape deux que cela serait retiré du prix de vente.

**M. de Jong:** Pour revenir aux éventuels problèmes de comptabilité—et d'autres témoins nous en ont parlé—c'est-à-dire ce qui constitue effectivement des coûts de C et D, des gens nous ont dit que cela pourrait créer tout un monde nouveau de comptabilité comportant des méthodes nouvelles et novatrices.

Avez-vous reçu des définitions ou des projets de définitions du ministère des Finances? Comment cela avance-t-il? Y a-t-il un processus consultatif? Le ministère propose-t-il des définitions?

**M. Milot:** Nos notes techniques n'abordent que très brièvement cette question. Il y a effectivement une liste d'articles dont il n'a pas été question et qui pourrait être très importante.

Puisque vous avez posé cette question, je vais vous en mentionner quelques-uns: dons, frais juridiques, frais professionnels, dépréciation. L'amortissement serait-il autorisé? S'agirait-il là de frais de fabrication ou de coûts de C et D? Qu'en est-il des cours de formation? Des fonds de pension? Les fonds de pension suivraient-ils le salaire de l'intéressé, qu'il s'agisse d'un vendeur, d'un directeur de la production, ou quoi encore?

**M. de Jong:** J'imagine qu'il faudrait faire la différence entre tout cela, n'est-ce pas?

**M. Milot:** Oui, absolument. Il faut que ce soit produit par produit, et c'est là que réside la difficulté.

**Le président:** Pourquoi faudrait-il que ce soit produit par produit? Pourquoi ne pas utiliser tout le travail de vente de l'entreprise pour en faire son coût de commercialisation?

**M. Milot:** Serait-ce avantageux? Il nous faudrait examiner toutes les possibilités pour nous assurer que, conformément à la loi, nous continuerions de payer

[Texte]

is part of the game, if I may say so. What I am saying is, if you take a certain cost and you allocate that to an 8%, 12% in tax exempt goods, for example, you might not be winning at the end if you could allocate it to your 12% good. I am not revealing anything you did not know anyway.

**The Chairman:** No, you are not telling me anything I did not know. You are right. But not everybody is as fortunate enough to have exempt goods, 8% goods and 12% goods—maybe the carpet guys, but not very many other people.

**M. Antoine Safar (président de Gestion fiscale Safar; membre du Comité sur la fiscalité du Bureau de commerce de Montréal):** Les entreprises fonctionnent par centres de coût. Les entreprises doivent connaître le coût du produit pour lequel sont en train de transiger, l'*overhead* et le profit. Cela met le manufacturier canadien totalement en dehors de la concurrence vis-à-vis de son homologue importateur. Supposons, et cela va arriver certainement selon certains sondages parmi les membres du Bureau de commerce de Montréal, qu'une entreprise a 10 ou 15 produits. Il y a des entreprises qui ont 100 produits. Il est fort possible que certains de ces produits soient mis hors circuit à cause de l'augmentation de la taxe de vente fédérale.

Il est très difficile de dire que nous allons distribuer les coûts de C et D sur tous les produits selon un pourcentage qui sera peut-être déterminé au pifomètre. Les entreprises ne fonctionnent pas de cette façon-là. Il leur faut des chiffres précis afin qu'elles puissent connaître la rentabilité de chaque produit.

Si l'on fonctionne sur la base de centres de coût, là il y a une difficulté. Il y a également la difficulté qui émanera des zones grises, c'est-à-dire des postes de dépense qui n'ont pas été précisés comme C et D. Non seulement cela n'a pas été précisé par Revenu Canada ou le gouvernement, mais les entreprises canadiennes sont laissées dans le vide. Elles n'en savent pas davantage. Voilà qui augmente le coût administratif face à des remises pour lesquelles elles seront obligées de demander des remboursements ou face à une situation où elles seront cotisées.

• 1555

Est-ce que le gouvernement a établi avec plus de précision les nouveaux *rulings*, les nouveaux amendements et les nouveaux postes qui seraient considérés comme C et D?

**Mr. de Jong:** I understand that the government will be coming forward with concrete definitions of what the M and D costs will be, and they expect industry to be ready to implement this regime beginning November 1. I assume that you and all the other witnesses we have heard feel that November 1 is an unrealistic date and that industry will face a tremendous amount of uncertainty because a lot of items will fall into the grey area. The

[Traduction]

l'impôt minimum. Cela fait partie du jeu, si j'ose dire. En somme, si l'on prend un certain coût et qu'on l'attribue à des biens auxquels s'applique une exemption fiscale de 8 p. 100 ou de 12 p. 100, par exemple, on n'y gagnera peut-être pas à la fin si l'on a pu l'attribuer aux biens exempts à 12 p. 100. Je ne vous apprends rien, d'ailleurs.

**Le président:** Non, vous ne m'apprenez rien. Vous avez raison. Mais ce n'est pas tout le monde qui a la chance d'avoir des biens exempts, à 8 p. 100 ou à 12 p. 100. C'est peut-être vrai dans les tapis, mais les autres cas sont sans doute rares.

**Mr. Antoine Safar (President, Gestion fiscale Safar; Member of the Taxation Committee, Montreal Board of Trade):** Firms operate by cost centres. They must know the cost of the product they are dealing with, overhead and profit. In that manner, the Canadian manufacturer becomes completely non-competitive with his importer equivalent. Let us suppose, and that is certainly going to happen according to some surveys made among members of the Montreal Board of Trade, that a firm has 10 or 15 products. Some firms have 100 products. It is quite possible that certain of those products will be eliminated due to the increase in the federal sales tax.

It is very difficult to say that we will apply M and D costs on all products according to a percentage which may be determined in a very approximate way. That is not the way firms operate. They have to have precise figures in order to know the profitability of each product.

When things are based on cost centres, there are problems. There is also the problem of gray areas, i.e. expenses which have not been identified as M and D. Not only has this point not been defined by Revenue Canada or the government, but Canadian firms are also left in the dark. They do not know any more. That increases administration costs in view of discounts for which they will have to claim reimbursements or in view of a situation where they will be assessed.

Has the government determined more precisely the new rulings, the new amendments and the new items that would be considered as M & D?

**M. de Jong:** Il semble que le gouvernement s'apprête à présenter des définitions précises de ce qui peut être considéré comme des coûts de C et D et s'attend à ce que les entreprises soient prêtes à appliquer le nouveau régime à compter du 1<sup>er</sup> novembre. Je présume que, comme tous les autres témoins que nous avons entendus, vous jugez que le 1<sup>er</sup> novembre est une date irréaliste et que les entreprises vivront dans l'incertitude, car un grand

[Text]

concern will be that a year down the road they will do an audit and disallow certain items.

**Mr. Milot:** It is a very short time to react and to prepare and it is a very bad time of the year to begin. Between 70% and 75% of the companies have their year end at December 31 and not October 31. They would have to go to the previous year, 1986, to have a full year to look at something reasonable, have some inflationary rates to make sure it might reflect something that looks like 1987, make estimates and try to be reasonable when subjected to audit.

**The Chairman:** It would be great for your business because you could spend lots of time as a tax consultant and do all sorts of work apportioning costs and doing cost studies about M and D, delivery, storage and dating for receivables. I wonder what you have to say about that.

**M. Safar:** Monsieur, un bon fiscaliste, c'est celui qui agit de façon à ce que le vérificateur du gouvernement trouve qu'il n'a rien à rembourser ni rien à cotiser. On en a déjà assez comme cela.

**Mr. Milot:** We represent all the members of the Board of Trade. I am not speaking for myself.

**Mr. Berger:** I note on point 11 of your brief that you feel a better solution might only be two or three years away. I understand that you are referring to value-added tax. What is your position? Should we wait until then to undertake reforms of this nature to solve the problem or should we advance the VAT to take the place of this proposed formula?

**Mr. Milot:** The sooner it is implemented the better. That is our position. We are saying that there are enough rules in place since January 1, 1988, with a fair-value notion introduced to reduce the marketing company, for example, reduction of tax. We believe it is enough at this stage. Let us get to stage two as quickly as possible.

**The Chairman:** Do you think the provisions of Bill C-117 will stand up?

**Mr. McCrossan:** I am not sure if you answered it; I do not think you did. I can accept your premise that there are flaws in the interim measures and that we should move into phase two as quickly as possible, but there has been a very rapid and continuing erosion of federal government revenues and the government is trying to stem it. If we accept your suggestion and abandon this particular interim measure, what revenue protection measures would be reasonable between now and phase two being introduced?

**Mr. Milot:** Was there an evaluation of the erosion after January 1, 1988? I do not think so. The new rule I am

[Translation]

nombre de postes resteront dans une zone grise. On craint qu'au bout d'un an, le gouvernement ne fasse une vérification des comptes et n'accepte pas certains postes.

**M. Milot:** Cela nous donne très peu de temps pour nous préparer, et la date est mal choisie. Environ 70 à 75 p. 100 des entreprises terminent leur année financière au 31 décembre, et non pas au 31 octobre. Il faudrait qu'elles remontent à l'année précédente, à 1986, pour pouvoir se faire une idée raisonnable sur une année complète, et déterminer un taux d'inflation pour s'assurer que les chiffres correspondent plus ou moins à la réalité de 1987, qu'elles fassent des estimations, et qu'elles essaient d'être raisonnables vis-à-vis de la vérification.

**Le président:** Ce serait bon pour votre société, car vous travaillez beaucoup comme conseiller fiscal, et vous pourriez travailler à la répartition des coûts, faire des études de coûts sur les C et D, les livraisons, l'entreposage et la datation des comptes clients. Je me demande ce que vous en diriez.

**Mr. Safar:** Sir, a good tax expert is one who makes sure that government auditors will find nothing due and nothing owed. There are enough of them.

**M. Milot:** Nous représentons ici tous les membres du Bureau de commerce. Je ne parle pas en mon propre nom.

**M. Berger:** Je vois d'après le point 11 de votre mémoire qu'il suffirait selon vous d'attendre deux ou trois ans pour avoir une meilleure solution. Vous voulez parler, je crois, de la taxe sur la valeur ajoutée. Quelle est votre position? Devrions-nous attendre jusque-là avant d'entreprendre des réformes de ce genre, ou devrions-nous avancer l'entrée en vigueur de la TVA, à la place de la formule proposée?

**M. Milot:** Le plus tôt elle entrera en vigueur le mieux cela vaudra. C'est notre point de vue. Selon nous, il y a bien assez de règlements en place depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1988, avec le concept de juste valeur marchande que l'on a introduit, pour réduire les dégrèvements fiscaux des sociétés de commercialisation, par exemple. Nous estimons que c'est suffisant pour le moment. Passons le plus rapidement possible à la phase II.

**Le président:** Pensez-vous que les dispositions du projet de loi C-117 suffiront?

**M. McCrossan:** Je ne pense pas que vous ayez répondu. Je veux bien vous concéder que les mesures provisoires ne sont pas parfaites, et qu'il faudrait passer le plus rapidement possible à la phase II, mais nous avons assisté à une érosion extrêmement rapide et constante des revenus fédéraux, et le gouvernement essaie d'y mettre fin. Si nous acceptons votre suggestion et que nous renonçons à cette mesure provisoire, quelles mesures vous sembleraient raisonnables pour assurer la protection des revenus, en attendant que la phase II entre en vigueur?

**M. Milot:** À-t-on réévalué l'érosion depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1988? Je ne le pense pas. Cette règle à laquelle je

[Texte]

talking about is very, very new. I believe the fair-value rule would be enough.

• 1600

**Mr. McCrossan:** In itself.

**Mr. Milot:** Yes.

**Mr. McCrossan:** But you are talking further erosion from 1987. The interim measures attempted to recover some of the erosion that had taken place in 1986.

**Mr. Gillespie:** With the fair-value rule, we do not anticipate there will be further erosion.

**Mr. McCrossan:** Nor will there be any recovery of the erosion that took place. You do not have anything to suggest as an interim that could lead to some government revenues.

**Mr. Milot:** I think it was done.

**Mr. Cassidy:** I am just looking at the examples you give here, and I will take the example on page 3. I appreciate the concern you raise. The committee labours under a difficulty in the sense that we do not have access to a lot of the comparative information.

You have put forward some pro forma cases, but when I look at this pro forma case it suggests a Canadian manufacturer has an M and D cost of 7% or less. If there is a certain amount of profit involved, then we are talking about a Canadian manufacturer who produces the good on page 3 at a production cost, let us say, along with overhead, of about \$87 or \$88.

At the same time, the duty-paid value of a competing importer is \$70. After you take away transportation and duty, you are talking about the competing importer producing in the country of origin for perhaps \$50 or \$55. We are also talking about this importer either having a huge profit margin or, alternatively, spending something like 45% or 50% in M and D costs compared to less than 7% by the Canadian. There is something wrong. It just does not gibe.

If in fact the competing importer's duty-paid value is up around \$90, then I think you would find the difference would pretty much iron itself out. You could then argue that the increases in costs in both cases left something open to question. But you also have to bear in mind, in other examples you could offer, that the 25% gross-up on imported goods does go some way in making up for that tax-free area which importers currently enjoy, where their marketing costs in Canada are essentially not subject to tax while those of the Canadian manufacturer are.

**Mr. Milot:** In fact, what we are saying—using this example—is that most Canadian manufacturers who have M and D costs, let us say, in the neighbourhood of 10% to 5% would use the 7% anyway, because it would cost

[Traduction]

fais référence est toute nouvelle. Je pense que la règle de la juste valeur marchande suffirait.

**M. McCrossan:** À elle seule.

**M. Milot:** Oui.

**M. McCrossan:** Mais vous parlez d'érosion à partir de 1987. Les mesures provisoires visent à rattraper une partie de ce qui a été perdu en 1986.

**M. Gillespie:** Avec la règle de la juste valeur, nous pensons qu'il n'y aura plus d'érosion.

**M. McCrossan:** Mais on ne récupérera pas non plus ce qui a été perdu. Vous n'avez rien à proposer dans l'interim qui apporterait des recettes au gouvernement.

**M. Milot:** Cela a déjà été fait.

**M. Cassidy:** Je regardais les exemples que vous nous avez donnés, et je vais m'arrêter à l'exemple de la page 3. Je comprends ce que vous voulez dire. Le Comité a certaines difficultés, en ce sens qu'il n'a pas accès à un grand nombre de données comparatives.

Vous avez présenté certains cas de figure, mais celui-ci suggère qu'un fabricant canadien aurait des coûts de C et D de 7 p. 100 ou moins. Si l'on considère qu'il y a une certaine marge bénéficiaire, cela voudrait dire que le fabricant canadien dont il est question à la page 3 aurait des coûts de production, avec frais fixes, de 87\$ ou 88\$.

En même temps, l'acquitté d'un importateur concurrent s'élève à 70\$. Si l'on retranche les coûts de transport et de dédouanement, cela voudrait dire que cet importateur concurrent achèterait ses produits dans le pays d'origine pour peut-être 50\$ ou 55\$. Cela voudrait aussi dire que cet importateur aurait une marge bénéficiaire énorme, ou alors, qu'il dépenserait entre 45 et 50 p. 100 en C et D, alors que le producteur canadien dépenserait moins de 7 p. 100. Ce n'est pas possible. Il y a quelque chose qui cloche.

Si, en fait, l'acquitté de l'importateur atteignait environ 90\$, je pense que la différence s'expliquerait. On pourrait alors penser que les augmentations de coûts dans les deux cas sont douteuses. Mais il ne faut pas oublier non plus que l'on pourrait donner d'autres exemples où la majoration de 25 p. 100 prévue sur les biens importés réduirait en grande partie l'avantage qu'ont actuellement les importateurs dans cette zone en franchise d'impôts, puisque leurs frais de commercialisation au Canada ne sont pas imposés comme le sont ceux des fabricants canadiens.

**M. Milot:** Ce que nous voulons dire en fait par cet exemple, c'est que la plupart des fabricants canadiens dont les coûts de C et D atteignent entre 10 et 15 p. 100 opteraient pour la déduction forfaitaire de 7 p. 100 de

[Text]

them probably as much as they would gain to identify the M and D costs.

**Mr. Cassidy:** I cannot believe that. Any manufacturer who is running a decent business in the first place has a cost accounting system. The cost accounting systems have to make assumptions about allocation of costs, as you are aware. They have to make assumptions about the allocation of overheads as well, as you are aware. Therefore, to arrive at conclusions about the allocation of the M and D costs to particular products is a perfectly routine operation and not one that would cost the equivalent, as you are suggesting, of 4% or 5% of sales.

**Mr. Milot:** This affirmation I am making is based on comments we received from members of the board. I am not saying this in my name. I am repeating what information we gathered from members of the board.

**Mr. Cassidy:** Then may I ask what you suggest we do here in Parliament? It is well established that under the present system there is an advantage to imports and a disadvantage to Canadian products. This does not fix by this fix, but when we get to exports there is a disadvantage to Canadian exporters because of our sales tax system.

**Mr. Milot:** That is right.

**Mr. Cassidy:** That is stage two, but in terms of stage one, this scheme, if it works, will at least take away the advantage that importers currently enjoy.

• 1605

**The Chairman:** No, it will not.

**Mr. Milot:** I do not think so.

**The Chairman:** Let me explain why it will not. First of all, you calculate the sales tax on the f.o.b. price at the factory gate of the importer, not at the border. All the transportation from the Taiwan factory to Vancouver is deducted before you calculate the sales tax. The importer starts with his price already reduced. Then you reduce him another 7%.

The domestic guy has some M and D costs for sure. He may not have 7%. He may only have 5%. So he takes his best shot. He takes a 7. What you have done in effect is bonus the importer even more.

**Mr. Safar:** As long as the importer has the possibility to import his goods for less than the Canadian manufacturer, the chairman is right.

**Mr. Cassidy:** I guess this then suggests, Don, that you have to consider the price on the imported good at the port of entry.

**The Chairman:** Then you run into the problem of GATT in terms of the valuation of goods for the purpose of internal taxation. In other words, you could apply the

[Translation]

toute manière, car il leur en coûterait probablement autant que cela ne leur rapporterait d'identifier les postes de C et D.

**M. Cassidy:** J'ai peine à le croire. Tout fabricant qui gère décemment son affaire tient la comptabilité des coûts. Pour cela, comme vous le savez, il faut établir certaines hypothèses quant à la répartition des coûts. Il faut établir des hypothèses sur la répartition des frais fixes également, comme vous le savez. Par conséquent, la répartition des coûts de C et D par produit est une opération parfaitement routinière, qui ne coûterait pas, comme vous le laissez entendre, l'équivalent de 4 ou 5 p. 100 du chiffre de vente.

**M. Milot:** Je me fonde sur ce que nous en disent les membres du bureau. Je ne parle pas en mon nom personnel. Je vous répète ce que nous ont dit les membres du bureau.

**M. Cassidy:** Alors, puis-je vous demander ce que devrait faire selon vous le Parlement? Il est prouvé que le système actuel avantage les importations par rapport aux produits canadiens. Ceci ne résout pas le problème, mais lorsqu'on considère les exportations, les exportateurs canadiens sont désavantagés par le système de la taxe de vente.

**M. Milot:** C'est exact.

**M. Cassidy:** Cela, c'est la deuxième étape, mais pour ce qui est de la première, si cette méthode fonctionne, elle aura au moins le mérite d'éliminer l'avantage dont jouissent actuellement les importateurs.

**Le président:** Non.

**M. Milot:** Je ne le pense pas.

**Le président:** Laissez-moi vous expliquer pourquoi. Tout d'abord, la taxe de vente est calculée sur le prix franco à bord à la sortie de la fabrique qui fournit l'importateur, et non pas sur le prix à la frontière. Le coût du transport de la fabrique de Taiwan à Vancouver est retranché avant que l'on calcule la taxe de vente. L'importateur commence donc toujours avec un prix réduit. En plus, on lui déduit 7 p. 100.

Le producteur canadien a des frais de C & D, c'est certain. Ils n'atteignent peut-être pas 7 p. 100. Ils n'arrivent peut-être qu'à 5 p. 100. Il prend donc la formule la plus rentable, c'est-à-dire 7 p. 100. On a donc ainsi encore accru l'avantage de l'importateur.

**M. Safar:** Tant que l'importateur pourra importer ses marchandises pour moins cher que le fabricant canadien, c'est effectivement le cas.

**M. Cassidy:** Cela voudrait alors dire, Don, qu'il faut prendre le prix des marchandises importées au port d'entrée.

**Le président:** Cela serait contraire aux règlements du GATT concernant l'évaluation des marchandises aux fins de la taxation interne. Autrement dit, on pourrait inclure

[Texte]

sales tax at the cost to move it to the border, but you do not. You apply it where you normally apply duties. In other words, it is the way it is calculated. It requires a change in calculation.

**Mr. Cassidy:** I am sure I will understand this better later.

**The Chairman:** I want to thank you very much for coming before us. As I said, we have had a number of witnesses on this matter, so we can move along fairly quickly. But I think your presentation has really been helpful.

Our next presentation is from Procter & Gamble Inc. With Procter & Gamble are: M.L. Emerson, Director of Finance; R.L. Horwitz, Treasurer; G.F. Robinson-Gow, Assistant Treasurer; and our good friend, Blake Murray, from Osler, Hoskin & Harcourt.

**Mr. M.L. Emerson (Director of Finance, Procter & Gamble Inc.):** Thank you, Mr. Chairman, for having us here today, and the rest of the committee members also, for inviting us.

We propose to take a few minutes to highlight some key points, and then leave time for some discussion. The committee members should have received advance copies of a position paper and of a background facts and information paper, a picture of our various consumer products and also a tax table.

Our review of the 1988 budget proposals shows we will continue to face serious tax disadvantages in the household chemicals industry versus competitors who operate through related marketing companies. We remain convinced that a wholesale-level sales tax would be the best interim remedy to this problem. The budget proposals particularly concern us for laundry detergents, which is about a \$400-million per year total market in Canada. Although we would welcome a broader wholesale-level tax for all household chemicals, at the minimum, we feel it should be applied to laundry detergents.

Our objectives are twofold: to illustrate to you the problems remaining for laundry detergents under the proposals; and to discuss why we feel a wholesale-level tax is the best solution.

Our Wholesale Chemicals Division includes dish detergents, household cleaners, fabric softeners, laundry detergents and bar soaps. They are all shown on the left side of the picture you have been given. Except for the bar soaps, which are taxed at the wholesale level under the rules for cosmetics, these products are described in the definition of household chemicals in the June 1987 white paper.

[Traduction]

le coût du transport jusqu'à la frontière dans le prix de base pour le calcul de la taxe de vente, mais on ne le fait pas. On l'applique au même niveau que s'applique normalement les droits de douane. Autrement dit, c'est une question de calcul. Il faudrait changer la formule.

**M. Cassidy:** Je suis sûr que je comprendrai mieux plus tard.

**Le président:** Je vous remercie d'être venus. Comme je l'ai déjà dit, nous avons déjà entendu un certain nombre de témoins sur cette question; cela nous permet donc de procéder assez rapidement. Mais je trouve que votre exposé a été vraiment utile.

Nous allons maintenant entendre les représentants de Procter & Gamble Inc.: M.L. Emerson, directeur des finances; R.L. Horwitz, trésorier; G.F. Robinson-Gow, trésorière adjointe; et notre cher ami, Blake Murray, de Osler, Hoskin & Harcourt.

**M. M.L. Emerson (directeur des Finances, Procter & Gamble Inc.):** Merci, monsieur le président, messieurs les membres du Comité, de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Nous avons l'intention de vous exposer en quelques minutes les principaux points de notre position, et nous pourrions ensuite passer à la discussion. Les députés devraient avoir déjà reçu notre mémoire, ainsi qu'un document d'information, une illustration de nos produits, ainsi qu'une table des taxes de vente.

Notre examen des propositions budgétaires pour 1988 nous amènent à conclure que les fabricants de produits chimiques ménagers continueront d'être sérieusement désavantagés sur le plan fiscal par rapport à leurs concurrents qui ont créé des sociétés de commercialisation liées. Nous demeurons convaincus que le meilleur remède provisoire à ce problème serait l'imposition de la taxe de vente au niveau du gros. Les propositions budgétaires sont particulièrement inquiétantes en ce qui concerne les lessives, qui représentent au Canada un marché annuel total d'environ 400 millions de dollars. Bien que nous recommandions l'application de la taxe de vente au niveau du gros pour tous les produits chimiques ménagers, nous estimons que la méthode devrait tout au moins s'appliquer aux lessives.

Nous avons deux objectifs: vous montrer les problèmes que les propositions budgétaires ne résoudront pas pour les détersifs; et vous expliquer pourquoi nous pensons que la meilleure solution serait d'appliquer la taxe au niveau du gros.

Notre Division des produits chimiques en gros s'occupe des produits à vaisselle, des nettoyeurs d'usage domestique, des adoucisseurs, des lessives et des savons en pains. Ils figurent tous sur la moitié gauche de la photo que vous avez reçue. Mis à part les pains de savon qui sont taxés au niveau du gros comme les produits cosmétiques, tous les autres produits entrent dans la définition des produits chimiques d'usage domestique, telle qu'elle figure dans le Livre blanc de juin 1987.

[Text]

We would now like briefly to recap some important events. In January 1987 we developed a heightened concern about the sales tax system, when a major competitor formed a related marketing company. Over the past 18 months we have twice considered and decided against establishing a related marketing company, based on government statements that the household chemicals would be shifted to the wholesale level. Our reliance on these announcements has now cost us millions of dollars. Why did we not proceed on each occasion? Because we saw a remedy only six months away on each occasion.

• 1610

This is our chief concern. I will now ask Bob Horwitz to illustrate this.

**Mr. R.L. Horwitz (Treasurer, Procter & Gamble Inc.):** Mr. Chairman, allow me to discuss a confidential table you have. We ask that this be kept confidential.

The top part of this chart compares the sales tax for Procter & Gamble with our estimate of what it would be if we had a related marketing company under the current system. You can see the tax disparity is \$3.06 per \$100 of sales, or 3%.

The lower part of the chart is the circumstances for the proposed system. I am sure you are familiar with the method of calculation. The tax disparity reduces only slightly, to just under 3%. You will note the proposals increase our tax by about 7% or 8%. But our chief concern is not the tax increase, but rather that our sales tax will be about 30% higher than that of the related marketing competitor. These products are quite similar.

**The Chairman:** We understand. Your complaint is that Lever Brothers has a related marketing company. Is that correct?

**Mr. Horwitz:** That is correct.

**The Chairman:** And there are only three companies in the soap business. Is that correct, basically?

**Mr. Horwitz:** Basically. There are Lever, Colgate, and ourselves: 93% of the market.

**The Chairman:** That is 93% of the market. There are some little guys.

**Mr. Horwitz:** Yes.

**Ms G.F. Robinson-Gow (Assistant Treasurer, Procter & Gamble Inc.):** Yes, 7%.

**The Chairman:** And what you guys want to do is you want to go to the wholesale level.

[Translation]

Permettez-nous maintenant de vous résumer brièvement quelques événements importants. En janvier 1987, le système de la taxe de vente a pris pour nous une importance accrue lorsqu'un de nos principaux concurrents a créé une société de commercialisation liée. Au cours des 18 derniers mois, nous avons deux fois envisagé de créer nous-mêmes une telle société, puis nous avons renoncé parce que le gouvernement avait annoncé que la taxe sur les produits chimiques ménagers serait transférée au niveau du gros. Pour avoir cru à ces déclarations, nous avons perdu des millions de dollars. Pourquoi n'avons-nous pas procédé par deux fois? Parce que, chaque fois, la solution semblait n'être qu'à six mois de distance.

C'est là notre principal souci. Je vais maintenant demander à Bob Horwitz de vous l'illustrer.

**M. R.L. Horwitz (trésorier, Procter & Gamble Inc.):** Monsieur le président, permettez-moi de faire référence à un tableau confidentiel. Je demanderais qu'il demeure confidentiel.

En haut du tableau, vous avez une comparaison de la taxe de vente effectivement payée par Procter & Gamble avec notre calcul de ce qu'elle serait si nous avions une société de commercialisation liée, dans le régime actuel. Vous voyez que l'écart est de 3,06\$ par 100\$ de chiffre de ventes, soit 3 p. 100.

Dans la partie inférieure du tableau, vous avez la comparaison sous le régime proposé. Je suis sûr que vous connaissez la formule. L'écart dans la taxe ne diminue que légèrement, à tout juste moins de 3 p. 100. Vous remarquerez qu'avec le régime proposé, la taxe augmente pour nous d'environ 7 à 8 p. 100. Mais ce qui nous inquiète surtout, ce n'est pas l'augmentation de la taxe, mais bien plutôt qu'elle sera pour nous d'environ 30 p. 100 plus élevée que celle de notre concurrent qui a une société de commercialisation liée. Nos produits sont très semblables.

**Le président:** Nous comprenons. Vous vous plaignez de ce que Lever Brothers a une société de commercialisation liée, est-ce bien cela?

**M. Horwitz:** C'est cela.

**Le président:** Il n'y a que trois entreprises sur le marché des savons. C'est bien cela, essentiellement?

**M. Horwitz:** Essentiellement. Il y a Lever, Colgate, et nous-mêmes, qui occupons ensemble 93 p. 100 du marché.

**Le président:** Vous représentez 93 p. 100 du marché. Il y a quelques petits indépendants.

**M. Horwitz:** Oui.

**Mme G.F. Robinson-Gow (trésorière adjointe, Procter & Gamble Inc.):** Oui, 7 p. 100.

**Le président:** Et vous voulez que la taxe soit transférée au niveau du gros.

[Texte]

**Mr. Horwitz:** Yes.**The Chairman:** And that, you figure, will level your playing field with Lever without any problems.**Ms Robinson-Gow:** Yes; and there are some specific reasons related to the market that—**The Chairman:** How about the contractors you have making stuff for you? What do they say about that?**Ms Robinson-Gow:** We do not have any contractors making laundry detergents for us.**Mr. Emerson:** We are asking for this for laundry detergents, not all household chemicals. We make all our own laundry detergent.**The Chairman:** Why would we not go for the whole spread, if we were going to go for it?**Ms Robinson-Gow:** We would welcome it, to be honest with you, Mr. Chairman. We think it might be a little more difficult in some other categories, because there are perhaps a few more players, perhaps a larger presence of imports, and perhaps a larger presence of contract manufacturing. So it might be a bit more difficult for the government to resolve the concerns of all those groups. But with the laundry detergents industry, because it is such a discrete category, with very easily identifiable products, only three major companies, virtually no imports, and very little retail store brand competition, we feel there really should not be any barriers to a wholesale-level tax in this category.**The Chairman:** All I am saying is that one of the problems here is you normally find people are opposed to going to the wholesale level. You are saying the wholesale level... and I am just wondering how you somehow differentiate your product line. It is all soap in one form or another.**Mr. Emerson:** The bar soaps and the toothpaste and all the rest are already at the wholesale level. What we are really talking about here is laundry detergents; the five large packages you see. The other household chemicals are cleaners and cleansers, fundamentally, and that we are not asking for, because there are more competitors and we cannot make the argument that better than 70% to 75% of the producers are at a disadvantage versus one related marketing company. But we would love to get them all under the wholesale-level tax.**Ms Robinson-Gow:** We do face some serious tax disparities in other parts of our business: in our cleaners business, for example, where there is a greater presence of related marketing companies as well. We have tried to focus on one industry where we really feel there is a very persuasive argument for a wholesale-level tax.

[Traduction]

**M. Horwitz:** C'est cela.**Le président:** Et vous pensez qu'ainsi, vous serez sur un plan de parfaite égalité avec Lever.**Mme Robinson-Gow:** Oui; et il y a des raisons précises concernant le marché qui. . .**Le président:** Et les fabricants de savon qui fabriquent des produits pour vous, qu'en disent-ils?**Mme Robinson-Gow:** Nous n'avons pas de fabricants de savon pour les lessives.**M. Emerson:** Nous ne demandons cette mesure que pour les produits de lessive, pas pour tous les produits chimiques ménagers. Nous fabriquons nos propres lessives.**Le président:** Si nous le faisons, pourquoi ne pas l'étendre à l'ensemble?**Mme Robinson-Gow:** Cela nous ferait grand plaisir, monsieur le président, en toute franchise. Nous pensons que cela pourrait poser quelques difficultés dans certaines catégories, car il y a peut-être plus d'intervenants, peut-être davantage d'importations et peut-être aussi davantage de fabricants de savon. Le gouvernement pourrait donc avoir quelques difficultés à satisfaire tous ces groupes. Mais dans le domaine des produits de lessive, puisque c'est une catégorie très limitée, avec des produits très facilement identifiables, avec seulement trois grands fabricants et pratiquement pas d'importations, et très peu de concurrence par les marques des détaillants, il nous semble qu'il n'y a pas vraiment de difficultés à faire passer la taxe au niveau du gros.**Le président:** Ce que je veux dire, c'est que normalement, les gens sont opposés à l'idée d'une taxe au niveau du gros. Vous la recommandez. . . Je me demande simplement en quoi votre produit est différent des autres. Tout cela, c'est du savon, sous une forme ou une autre.**M. Emerson:** Les pains de savon, le dentifrice et tout le reste sont déjà taxés au niveau du gros. Ce dont il s'agit ici, c'est essentiellement les lessives; les cinq grands paquets que vous voyez ici. Les autres produits chimiques d'usage domestique sont des nettoyeurs et des récurants, essentiellement, et nous ne demandons pas qu'ils soient inclus, car dans ce domaine, il y a davantage de concurrents, et nous ne pouvons plus faire valoir que 70 à 75 p. 100 des producteurs sont désavantagés par rapport à une société de commercialisation liée. Mais nous serions ravis qu'ils passent tous au niveau du gros.**Mme Robinson-Gow:** Il y a certaines inégalités marquées dans d'autres secteurs: dans le secteur des nettoyeurs, par exemple, où il y a davantage de sociétés de commercialisation liées. Nous avons essayé de nous en tenir à ce secteur de l'industrie pour lequel l'argument en faveur de la taxe au niveau du gros nous paraît être le plus persuasif.

[Text]

[Translation]

• 1615

**Mr. Minaker:** I have been in the technical end of the marketing field, whereas you people are involved in the consumptive area, which is a high-volume, low-margin area. Are you saying that the government or the Department of Finance has not recognized that, when you are dealing with a small margin because you are dealing in a high volume, when you give a break to an importer or to another situation it gives them a very high degree of advantage? Is that exactly what you are talking about?

**Ms Robinson-Gow:** That is exactly what we are talking about, because this is a 3% margin disadvantage and this category often realizes less than 10% margins, sometimes 3% or 4% margins. So this disparity is extremely substantial in this particular category.

**Mr. Minaker:** I know that when I was in the marketing field the average overhead costs for anything that was semi-technical or technical were at least 20%. In other words, every dollar you handled and produced was at least about 18% to 20% before you had any profit. But when you got into the food business or the retail store business you were talking about 3%, 4%, 5%. All of a sudden the assumption to make 7% was fair. They had averaged out between the extreme low part and the extreme high part and thought that 7% would cover everybody.

Is that what you are saying basically, that 7% was too high?

**Ms Robinson-Gow:** On the 7% standard deduction for marketing and distribution costs, in our case our deduction for marketing and distribution costs would be more substantial than that. What we are talking about here, though, is, as opposed to cost, the profit element.

**Mr. B.M. Murray (Consultant, Procter & Gamble Inc.):** It is more than the 7%. It is the 7% plus the profit allocation, and other factors as well.

**Ms Robinson-Gow:** But the concern we have here is that this tax disparity is a very important proportion of the margin that is normally realized in this category. It is one-third or more.

**Mr. McCrossan:** The differential can be increased quite a bit, even beyond your example, if you go to a no-name product where you have to specify the products and you contract out. Could you not strip out even more costs than under the related—

**Ms Robinson-Gow:** We have taken a very conservative estimate of manufacturing costs. The \$62 item there we think is on the high side, even for a brand-name product. Yes, you are quite right that with a no-name product it could be quite a lot lower and the disparity would increase.

We are not so concerned about that, because it is a small proportion of the market. The store brands do have an advantage. They would continue the advantage even under a wholesale-level tax. But basically they are 7% of

**M. Minaker:** J'ai travaillé dans le côté technique de la commercialisation, alors que vous êtes dans le secteur consommation, où le volume est important et la marge faible. Est-ce que vous voulez dire que le gouvernement, ou le ministère des Finances, n'a pas su reconnaître que lorsque la marge bénéficiaire est étroite parce que le volume des ventes est élevé, un avantage accordé à un importateur ou à un concurrent devient tout de suite un avantage très marqué? Est-ce bien là ce que vous voulez dire?

**Mme Robinson-Gow:** C'est exactement ce que nous voulons dire, car le désavantage ici dans la marge est de 3 p. 100, et dans cette catégorie, les marges sont souvent inférieures à 10 p. 100, parfois de 3 ou 4 p. 100. L'inégalité est donc de taille dans cette catégorie.

**M. Minaker:** Lorsque je travaillais dans la commercialisation, les frais fixes moyens pour tous les produits techniques ou semi-techniques étaient d'au moins 20 p. 100. Autrement dit, pour chaque dollar produit ou manutentionné, il fallait retrancher au moins 18 à 20 p. 100 avant de calculer les bénéfices. Mais dans l'alimentaire, ou dans le détail, c'est 3, 4 et 5 p. 100. Tout à coup, 7 p. 100 paraissait équitable. On a fait la moyenne entre les deux extrêmes et on a pensé que 7 p. 100 couvrirait tout le monde.

Voulez-vous donc essentiellement dire que 7 p. 100, c'est trop élevé?

**Mme Robinson-Gow:** En ce qui concerne la déduction forfaitaire de 7 p. 100 pour les coûts de commercialisation et de distribution, dans notre cas, les frais de commercialisation et de distribution sont beaucoup plus élevés que cela. Ce dont il s'agit ici, ce n'est pas de coûts, mais bien de marges bénéficiaires.

**M. B.M. Murray (conseiller, Procter & Gamble Inc):** C'est plus de 7 p. 100. C'est 7 p. 100 plus le bénéfice, ainsi que d'autres facteurs.

**Mme Robinson-Gow:** Mais ce qui nous inquiète ici, c'est que l'inégalité dans la taxe représente une part très importante de la marge normalement réalisée dans cette catégorie. Elle représente un tiers ou plus.

**M. McCrossan:** L'écart peut être creusé bien davantage, bien au-delà de votre exemple, dans le cas d'un produit sans nom où il faut préciser le produit et lorsqu'il est fabriqué à façon. Ne pourriez-vous pas retrancher encore plus de coûts qu'avec la société liée. . .

**Mme Robinson-Gow:** Notre évaluation des coûts de production est extrêmement prudente. Le poste de 62\$ nous paraît élevé, même pour un produit de marque. Oui, vous avez tout à fait raison, avec un produit sans nom, ça pourrait être beaucoup plus bas, et l'écart augmenterait.

Mais cela ne nous inquiète pas trop, car cela ne représente qu'une part modeste du marché. Les marques des détaillants ont un avantage qui serait maintenu même si la taxe était imposée au niveau du gros.

[Texte]

the category. What we are mostly concerned about are products like Sunlight, which is a brand-name product just like Tide, and the significant disparity that they realize.

Another point to be made is that one of the concerns about a wholesale-level tax has been that it could increase the prices of the product in the market. But the wholesale mark-ups are very slim in this category as well, and so any concern about the prices being driven up substantially with a wholesale-level tax are not real concerns in this industry.

Another issue is whether or not there would be a lot of new taxpayers. Virtually all our customers for laundry detergents are already taxpayers. They are buying cosmetics and health goods on a wholesale level. They have systems in place. It would be very simple for them to add laundry detergents to this category. In fact, the laundry detergents category in our own business is very similar to bar soaps. We have the same sales force selling it; it is on the same price list; we use the same kind of volume discounts. It is very, very similar. Bar soaps are at the wholesale level; laundry detergents we would like to see there.

As I mentioned, import competition, which has been another concern about the wholesale-level tax, is virtually a non-issue here, because the imports would be less than 1%.

Private store-brand competition, as I mentioned, is not a significant factor. These brands account for only 7% of the entire market and, in any event, are perceived to be different from our type of goods. The small presence of private brands would also overcome one of the chief objections to the wholesale-level tax expressed by the Goodman committee. In fact, one contract manufacturer is here today, Witco. As far as our knowledge is concerned, they produce virtually all of the 7% of the private-brand product, and our understanding from them is that they would be virtually unaffected by a wholesale-level tax.

Apart from Witco, P&G, Colgate, and Lever produce the remaining 93% of the market. Colgate and P&G are vertically integrated; Lever is not. Vertically integrated companies account for 70% of the market, and we both desire a wholesale-level tax.

• 1620

Now, Monty is prepared to discuss a few options that we have if a wholesale-level tax is not attainable.

**Mr. Emerson:** Our preference is to go to the wholesale-level tax for the laundry detergent category, and we see three options altogether. One is the wholesale-level tax.

[Traduction]

Essentiellement, ils sont dans la catégorie de 7 p. 100. Ce qui nous inquiète surtout, ce sont les produits comme Sunlight, qui est un produit de marque comme Tide, où l'inégalité en leur faveur est marquée.

Il faut dire aussi que l'un des arguments présentés contre la taxe au niveau du gros était qu'elle pourrait provoquer une augmentation des prix de détail. Mais dans cette catégorie, les taux de marge au niveau du gros sont minimes, et donc, les inquiétudes concernant une hausse importante des prix à la suite du transfert de la taxe au niveau du gros ne sont pas vraiment fondées dans cette industrie.

Une autre question qui se pose est celle de savoir s'il y aurait ou non un grand nombre de nouveaux cotisants. Pratiquement tous nos acheteurs de lessives cotisent déjà. Ils achètent des produits cosmétiques et sanitaires au niveau du gros. Ils ont déjà des systèmes en place. Il leur serait très simple d'ajouter les lessives dans cette catégorie. En fait, dans notre secteur, la catégorie des lessives est très semblable à celle des savons en pains. Elles sont vendues par les mêmes représentants. Elles figurent sur la même liste de prix; nous accordons le même genre de remises pour les grosses commandes. Elles sont très, très semblables. Les savons en pains sont taxés au niveau du gros; nous aimerions qu'il en soit de même pour les lessives.

Comme je l'ai dit, la concurrence des importations, qui causait un autre problème à propos de la taxe au niveau du gros, ne se pose pratiquement pas ici, car les importations représentent un peu moins de 1 p. 100 du marché.

La concurrence des marques des détaillants, comme je l'ai dit aussi, n'est pas très importante. Ces marques ne représentent que 7 p. 100 du marché, et quoi qu'il en soit, elles sont considérées comme étant différentes de nos produits. Cette présence des marques privées répondrait également à une des principales objections qu'a soulevées le comité Goodman contre la taxe au niveau du gros. En fait, un des fabricants à façon, Witco, est présent ici aujourd'hui. À notre connaissance, il produit à peu près la totalité des 7 p. 100 que représentent les marques privées, et d'après ce qu'ils nous ont dit, la taxe de vente au niveau du gros ne les dérangerait pas.

Hormis Witco, il y a P&G, Colgate et Lever, qui se partagent les 93 p. 100 restants. Colgate et P&G sont verticalement intégrées; Lever est à part. Les sociétés intégrées verticalement représentent 70 p. 100 du marché, et nous désirons toutes deux que la taxe soit portée au niveau du gros.

Monty va maintenant vous expliquer les différentes options qui se présentent s'il n'est pas possible d'obtenir ce transfert de la taxe.

**M. Emerson:** Nous préférierions que la taxe soit transférée au niveau du gros pour la catégorie des détersifs à lessive, et nous avons selon nous trois options. La

[Text]

Another one is to import our laundry detergents; and as we heard earlier in the discussion with the Montreal group, there is in effect a reverse tariff right now under the proposed legislation that would favour imports. We could see that happening, and of course, with free trade coming along that may happen in some ways anyway after next January.

The other way, of course, is to reactivate a related marketing company structure. We tried it twice and gave it up because we thought the thing would end in six months, based on what the government said it was going to do. But we could still do it, and we could therefore go the same way as Lever has, for example, and save ourselves \$5 million or reduce government revenue from that aspect by \$5 million.

**The Chairman:** You are taking the assumption that moving to the wholesale level does not increase your tax.

**Ms Robinson-Gow:** Moving to the wholesale level does not increase our tax.

**Mr. McCrossan:** Even at the wholesale level you have made two proposals. One was laundry detergents only, and that is fairly specific. The other is household chemicals. Is there a convenient, readily known, readily agreed-upon definition of what a household chemical is?

**Ms Robinson-Gow:** It may be hard to describe or define that category. It is very diverse, and that is one of the reasons we recognize that the government might have some difficulties. You might consider laundry products and then you would bring into the definition things such as bleach. A lot of the bleaches are produced by related marketing companies, so there would be a substantial revenue gain there. You would bring in fabric softeners, and again, fabric softeners are sometimes produced in related marketing companies. One company's fabric softener is produced by a contract manufacturer, so there might be some objection there. But laundry products are a fairly distinct category: bleach, fabric softener and laundry detergent.

Apart from that, household chemicals are a pretty broad category. It includes our types of products, which are dish detergents, household cleansers and so on, but then it includes carpet cleaners, oven cleaners, drain openers, toilet bowl cleaners, all kinds of things. So it does become rather more difficult to define when you get into the whole category.

**Mr. McCrossan:** Is there any problem with any of those things you listed? I was thinking of oven cleaners and toilet bowl cleaners. Could they all effectively be moved to the wholesale level, in your opinion?

[Translation]

première est celle de la taxe au niveau du gros. La deuxième serait d'importer les lessives; et comme on a pu l'entendre plus tôt lors de l'échange avec le Bureau de commerce de Montréal, les dispositions législatives proposées auraient pour effet de renverser les tarifs douaniers et de favoriser ainsi les importations. Ce serait une chose à envisager, et il est bien sûr possible qu'avec l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, cela se fasse de toute manière après janvier prochain.

L'autre possibilité, bien sûr, c'est de réenvisager la création d'une société de commercialisation liée. Nous y avons pensé deux fois et nous y avons renoncé parce que nous croyions que tout serait fini dans six mois, nous fondant sur les déclarations du gouvernement. Mais nous pourrions y revenir, et suivre en cela l'exemple de Lever, ce qui nous permettrait d'économiser 5 millions de dollars, ou, vu autrement, de diminuer de 5 millions de dollars les recettes du gouvernement.

**Le président:** Vous partez de l'hypothèse qu'en passant au niveau du gros, la taxe n'augmenterait pas pour vous.

**Mme Robinson-Gow:** Cela ne la ferait pas augmenter pour nous.

**M. McCrossan:** Même à propos de ce transfert de la taxe à un autre niveau, vous avez présenté deux propositions. L'une concernait les lessives seulement, et c'était assez précis. L'autre comprenait les produits chimiques ménagers. Existe-t-il une définition simple et généralement acceptée de ce qu'est un produit chimique d'usage domestique?

**Mme Robinson-Gow:** La définition de cette catégorie pourrait poser des problèmes. Elle est très variée, et c'est une des raisons pour lesquelles nous admettons que cela pourrait poser des difficultés au gouvernement. On pourrait considérer les produits de lessive et inclure dans la définition les javellisants, par exemple. Bien des javellisants sont produits par des sociétés de commercialisation liées, et cela représenterait donc des gains importants. On pourrait inclure aussi les adoucisseurs de tissu, qui sont dans le même cas. Il y en a un qui est produit par un fabricant à façon, ce qui pourrait entraîner des objections de ce côté-là. Mais les produits de lessive sont une catégorie assez précise: les javellisants, les adoucisseurs de tissu et les détersifs.

En dehors de cela, les produits chimiques ménagers constituent une catégorie assez vaste. Ils comprennent nos produits, c'est-à-dire les produits de vaisselle, les récurants ménagers, et ainsi de suite, mais aussi les nettoyeurs pour tapis, pour fours, les produits pour déboucher les tuyaux d'écoulement, les nettoyeurs pour les toilettes, et toutes sortes de choses. Il devient donc plus complexe de définir toute la catégorie.

**M. McCrossan:** Certains des produits que vous avez nommés poseraient-ils des problèmes? Je songeais aux nettoyeurs pour les fours ou pour les toilettes. À votre avis, serait-il possible de transférer la taxe sur tous ces produits-là au niveau du gros?

[Texte]

**Ms Robinson-Gow:** They could, in our opinion. We do not produce a lot of those products, so I cannot comment on the presence of imports, for example, or whether or not the private store competition is substantially larger. In fabric softeners, for example, there could be a larger presence of generic products. It still would be less than the majority of the market, but there would be a greater presence than the 7% in laundry detergents. But in our opinion you could move all household chemicals to the wholesale level.

**Mr. Emerson:** And we would welcome that.

**Ms Robinson-Gow:** We would welcome that; we would prefer that. That is what we wanted originally, and we still would prefer that.

**The Chairman:** Do you not sell any of your products to wholesalers?

**Ms Robinson-Gow:** We do, but the wholesale mark-ups are very slight in this category, Mr. Chairman, so there would not be a great amount of additional tax.

**The Chairman:** So when you sell to Oshawa wholesale, you would sell your goods without tax and they would have to charge tax on their mark-up.

**Ms Robinson-Gow:** That is right, which they do now for bar soaps and so on. Being at the wholesale level for those products—

**The Chairman:** They would have to do that for everybody now, would they not?

**Ms Robinson-Gow:** They already have to deal with that for bar soaps and all these other products.

**Mr. Emerson:** They deal with it for a great number of the products they carry.

**Ms Robinson-Gow:** Virtually everything they buy.

**Mr. Emerson:** So laundry detergents is not a big deal as far as administration is concerned.

**Mr. Minaker:** I have a supplementary to that, Mr. Chairman. There is no place a consumer can go to buy your product at retail level.

**Mr. McCrossan:** You mean going to a manufacturer.

**Mr. Minaker:** No. We have a problem where a consumer can go to a wholesaler and buy directly. At the present time your products are not available to the consumer at a wholesale level directly, or the majority are not.

• 1625

**Ms Robinson-Gow:** The majority would not. Predominantly, our products are sold—

**Mr. Minaker:** So the majority of the consumption is at the retail level where you go directly to the retail level.

[Traduction]

**Mme Robinson-Gow:** Ce serait possible, à notre avis. Nous ne fabriquons pas beaucoup de ces produits-là, et je ne peux donc pas vous dire quelle est l'importance des importations dans ce secteur, par exemple, ni si la concurrence des marques privées est plus grande. Pour les adoucisseurs de tissu, par exemple, il y a davantage de produits génériques. Ils n'ont pas la plus grosse part du marché, mais ils représentent plus que les 7 p. 100 que représentent les lessives. Mais nous pensons qu'il serait possible d'imposer la taxe au niveau du gros pour tous ces produits chimiques ménagers.

**M. Emerson:** Et nous en serions heureux.

**Mme Robinson-Gow:** Nous en serions heureux; c'est ce que nous préférons. C'était ce que nous demandions au départ, et c'est encore notre préférence.

**Le président:** Ne vendez-vous aucun de vos produits à des grossistes?

**Mme Robinson-Gow:** Si, mais les taux de marge sur le prix de gros sont si faibles dans cette catégorie, monsieur le président, que cela ne représenterait pas une très forte augmentation de la taxe.

**Le président:** Donc, lorsque vous vendriez à Oshawa Wholesale, vous vendriez sans calculer la taxe, et c'est le grossiste qui ferait payer la taxe sur son prix au détaillant.

**Mme Robinson-Gow:** C'est exact, et c'est ce qu'ils font déjà pour les savons en pains et d'autres produits. Une taxe au niveau du gros pour ces produits. . .

**Le président:** Il faudrait désormais qu'ils le fassent pour tout le monde, n'est-ce pas?

**Mme Robinson-Gow:** Ils doivent déjà le faire pour les savons en pains et tous ces autres produits.

**M. Emerson:** Ils le font déjà pour un grand nombre de leurs produits.

**Mme Robinson-Gow:** Pour pratiquement tout ce qu'ils achètent.

**M. Emerson:** Sur le plan administratif, ce ne serait donc pas un gros problème d'y ajouter les lessives.

**M. Minaker:** Monsieur le président, j'ai une question supplémentaire. Le consommateur ne peut pas acheter vos produits au détail.

**M. McCrossan:** Vous voulez dire aux fabricants.

**M. Minaker:** Non. Il y a le problème des consommateurs qui achètent directement aux grossistes. Actuellement, le consommateur ne peut pas acheter vos produits, ou la majorité d'entre eux, directement chez le grossiste.

**Mme Robinson-Gow:** La plupart ne le feraient pas. Nos produits sont surtout vendus. . .

**M. Minaker:** La plus grande partie de la consommation se fait donc au niveau de la vente au détail; vous passez directement au niveau du détail.

[Text]

**Ms Robinson-Gow:** Yes.

**Mr. Minaker:** So as a government we are not faced with a tax problem in your situation to the degree that we are in, say, microwave ovens or—

**Ms Robinson-Gow:** Exactly!

**Mr. Emerson:** Very true.

**Ms Robinson-Gow:** When the measures were proposed before, not only did they include household chemicals but they included things like sporting goods, toys and things. This was a big problem for Canadian Tire, probably the majority of Canadian Tire's problem. Canadian Tire does not buy much in the way of laundry detergent. They have some but they already have bar soaps, so adding laundry detergent should not be a significant issue. But when you start talking about appliances, toys, sporting goods, there is a lot more importing going on in some of those industries and it is more of a problem to move to the wholesale level.

**Mr. Cassidy:** I have a couple of questions. My first question is to Ms Robinson-Gow. As I understand it, as far as the general area of household chemicals, most of them are domestically produced. Is that right?

**Ms Robinson-Gow:** In the categories we are in, that is true.

**Mr. Cassidy:** Secondly, what you are saying is that to apply the wholesale tax as had been proposed last year to household detergents, to laundry detergents, that is not a complex problem in terms of the administration by the retailers and by the other firms in the distribution chain. Am I right?

**Ms Robinson-Gow:** Yes. It could probably be done virtually overnight. The move to the health goods, I think there were a couple of months' notice; the cosmetics were introduced on an overnight basis to the wholesale level. The systems are already there, it is simply a matter of adding another product. It could be done very quickly. It could be done July 1, as was originally proposed last November.

**Mr. Cassidy:** And if we start to lean in this way are we going to see Lever Brothers coming in saying, my God, what are you doing? Is that likely?

**Ms Robinson-Gow:** They could, but our view is that they have an unfair advantage. Basically, the tax content in their products is virtually 3% lower than ours and it is a brand name product just like ours. Yes, they have an advantage, they probably do not want to lose it.

**Mr. Emerson:** They have had that advantage for about 18 months, but not prior to that.

**Mr. Cassidy:** But not prior to that.

[Translation]

**Mme Robinson-Gow:** Oui.

**M. Minaker:** Par conséquent, comme gouvernement, nous ne connaissons pas, dans votre cas, le problème fiscal qui se pose, par exemple, dans le cas des fours à micro-ondes. . .

**Mme Robinson-Gow:** Exactement!

**M. Emerson:** C'est très vrai.

**Mme Robinson-Gow:** Lorsque les mesures ont été proposées, plus tôt, elles comprenaient non seulement des produits chimiques ménagers, mais aussi de l'équipement sportif et des jouets, par exemple. Cela créait un gros problème pour Canadian Tire, la plus grande partie, peut-être, du problème de Canadian Tire. Cette société n'achète pas beaucoup de détergents. Elle en a quelques-uns, mais elle vend déjà des pains de savon, de sorte que l'addition du détergent n'aurait pas constitué un gros problème. Mais lorsqu'il s'agit d'accessoires, de jouets, d'équipement sportif, il y a beaucoup plus d'importations dans certaines de ces industries, et cela crée un plus gros problème lorsqu'on passe au niveau de la vente en gros.

**M. Cassidy:** J'ai quelques questions à poser. La première s'adresse à Mme Robinson-Gow. Si je comprends bien, dans le domaine général des produits chimiques ménagers, la plupart sont fabriqués au pays. Est-ce exact?

**Mme Robinson-Gow:** Dans les catégories qui nous intéressent, c'est vrai.

**M. Cassidy:** Deuxièmement, vous dites, n'est-ce pas, qu'appliquer la taxe de vente en gros aux détergents ménagers, aux lessives, comme cela a été proposé l'an dernier, ce n'est pas un problème complexe en ce qui concerne l'application de cette mesure par les détaillants et par les autres entreprises qui font partie de la chaîne de distribution. Est-ce exact?

**Mme Robinson-Gow:** Oui. Cela pourrait probablement se faire du jour au lendemain. Dans le cas des biens de santé, je crois qu'il y a eu un préavis de quelques mois; les produits cosmétiques ont été incorporés du jour au lendemain au niveau de la vente en gros. Les systèmes existent déjà; il s'agit tout simplement d'ajouter un autre produit. Cela pourrait se faire très rapidement. Cela pourrait avoir lieu le 1<sup>er</sup> juillet, selon ce qui a été proposé en novembre dernier.

**M. Cassidy:** Et si nous commençons à nous orienter dans cette direction, allons-nous voir Lever Brothers fondre sur nous avec indignation? Est-ce probable?

**Mme Robinson-Gow:** Ils pourraient le faire, mais, selon nous, ils jouissent d'un avantage injuste. Au fond, le contenu fiscal de leurs produits est inférieur d'à peu près 3 p. 100 au nôtre, alors qu'il s'agit d'un produit de marque tout comme le nôtre. Ils possèdent effectivement un avantage qu'ils ne veulent probablement pas perdre.

**M. Emerson:** Ils possèdent cet avantage depuis 18 mois, environ. Mais ils ne l'avaient pas auparavant.

**M. Cassidy:** Ils ne l'avaient pas auparavant.

[Texte]

**Ms Robinson-Gow:** Really, 70% of the market is disadvantaged right now and Lever occupies about 20% of the market so. . .

**Mr. Cassidy:** Has their market share been expanding as a consequence of this?

**Ms Robinson-Gow:** The market shares have not changed a great deal over time.

**Mr. Emerson:** Not at this point. They have an advantage which gives them a greater margin which they can use to increase their share, or other companies would have to fight against that. In the long run, of course, that would reduce total profits in the industry and the income tax portion.

**Mr. Cassidy:** You are saying that could be an effect as well.

On the question of M and D costs, it has been suggested by the Montreal Board of Trade, for example—they were just here—that where M and D costs for manufacturers were up around 10% or 12%, the costs of computing those M and D costs would be sufficiently high that the manufacturer would just throw up his hands, so to speak, and claim the 7% standard deduction.

Now, your brief here seems to indicate that you do not agree with that. In the appendix to the material you sent out to us a few days ago, you say that distribution costs are relatively identifiable on an actual cost basis by all types of entities.

You have a complex range of products. I presume that some of your manufacturing outlets are manufacturing different lines of chemicals which are obviously marketed by the same company but are not the same. So you may be making Spic and Span, Joy and Cheer in the same plant, or something like that. In your experience, is there any particularly difficult or costly problems in calculating and allocating marketing and distribution costs where you have a multi-product company with a fairly complex range of products being offered?

**Mr. Emerson:** It is not costly, because we do it now; we try to keep records of every product. But it is difficult from the point of view that many of these allocations are arbitrary and you can argue nine ways on a given brand, how much does this one cost versus that one. Even one size versus another.

**Mr. Cassidy:** Right.

**Mr. Emerson:** I got the impression the point they were making was that you would get these differences and you could easily change from one brand to another. But once you have a system to do your costing by brand and it is in place, the actual cost of doing it is not going to change much.

[Traduction]

**Mme Robinson-Gow:** En réalité, 70 p. 100 du marché est désavantagé à l'heure actuelle, et Lever occupe environ 20 p. 100 du marché, de sorte que. . .

**M. Cassidy:** Sa part du marché a-t-elle augmenté du fait de cette mesure?

**Mme Robinson-Gow:** Les parts du marché n'ont pas évolué beaucoup avec le temps.

**M. Emerson:** Pas pour l'instant. Ils possèdent un avantage qui leur donne une plus grande marge qu'ils peuvent utiliser pour augmenter leur part, ou les autres entreprises devraient lutter contre cela. À long terme, évidemment, cela réduirait l'ensemble des profits dans l'industrie et la portion qui constitue l'impôt sur le revenu.

**M. Cassidy:** Selon vous, cet effet-là pourrait aussi se produire.

Pour ce qui est des coûts de C et D, par exemple, le Bureau de commerce de Montréal—qui a témoigné juste auparavant—a allégué que si les coûts de C et D subis par les fabricants se situaient aux environs de 10 ou 12 p. 100, le coût du calcul de ces frais serait suffisamment élevé pour que les fabricants abandonnent la partie, pour ainsi dire, et réclament la réduction forfaitaire de 7 p. 100.

Il semble, d'après votre mémoire, que vous ne partagez pas cet avis. Dans l'annexe de la documentation que vous nous avez envoyée il y a quelques jours, vous dites que les coûts de distribution sont relativement faciles à déterminer d'après le coût effectif des entités de tout genre.

Vous possédez un large éventail de produits. Je suppose que certains de vos comptoirs de fabrication produisent différentes marques de produits chimiques qui sont manifestement commercialisés par la même entreprise, mais qui ne sont pas les mêmes. Peut-être fabriquez-vous Spic & Span, Joy et Cheer dans la même usine, ou quelque chose du genre. Selon vous, le calcul et la répartition des coûts de commercialisation et de distribution présentent-ils des problèmes particulièrement difficiles ou coûteux dans le cas d'une entreprise qui offre un assez large éventail de produits?

**M. Emerson:** Ce n'est pas coûteux, car nous le faisons déjà; nous essayons de tenir des dossiers sur chaque produit. Mais c'est difficile en ce sens que beaucoup de ces répartitions sont arbitraires et que, au sujet d'une marque donnée, on peut discuter de bien des manières pour savoir comment celui-ci coûte par rapport à celui-là. On peut même comparer les diverses tailles.

**M. Cassidy:** D'accord.

**M. Emerson:** L'impression que j'en ai retirée, c'est qu'on peut obtenir ces différences et passer facilement d'une marque à une autre, mais une fois qu'on possède un système établissant le coût par marque et que ce système est en place, le coût effectif de l'opération ne change pas beaucoup.

[Text]

[Translation]

• 1630

**The Chairman:** But you still have the same problem.

**Mr. Emerson:** You still have arguments, and where you have judgment matters, you are going to get new discussions: let us reduce the cost of that one because it is sales taxable this way, and raise it on that one, where we have swings.

**The Chairman:** You have food in your package, which is not taxable.

**Mr. Emerson:** We have a number of products that are not sales taxable at all.

**The Chairman:** Presumably head office overhead would have to be then related to the marketing costs of the food departments as opposed to the soap department.

**Ms Robinson-Gow:** For example, our on-site warehouse is probably all allocated in one way, but we have people in the warehouse handling raw materials as well as outgoing product. You would have to take an individual salary in the warehouse and split it between the marketing part of the business and the manufacturing.

I think the point is that we are not required to do a wholesale-level tax. It would save—

**Mr. Cassidy:** The question I am asking is a different one. I appreciate that the nature of your manufacturing is a bit different from some of the other things we are talking about. Another good example would be a sporting goods manufacturer who has a wide range of products being made at different plants, and so on, some are being brought in and some are being produced in domestic operation. The cost accounting problems of allocating costs occur right now, when you are trying to allocate overheads for your own internal profit and loss reckonings.

**Mr. Emerson:** They will go up if this proposal becomes law, because we will have to then determine which is manufacturing and which is not, which we now do not determine. But they will not double.

**Mr. Cassidy:** But it is basically a minor increase in cost to compute these marketing and distribution costs, is it not?

**Ms Robinson-Gow:** But we have to be a lot more careful now, because they start affecting the sales tax that we recover from our customers. If we make a mistake and do not recover the right amount, it will not be possible to recover it easily afterwards. We have to be a lot more careful how we do allocate these costs, as between taxable products and exempt products. It would take us more time.

**Le président:** Mais vous êtes toujours aux prises avec le même problème.

**M. Emerson:** On continue d'argumenter et, dans des questions de jugement, il y a de nouveaux débats: réduisons le coût de ceci, qui est sujet à la taxe de vente, et augmentons le prix de cet autre article, qui nous laisse plus de jeu.

**Le président:** Parmi vos produits, vous comptez des aliments, qui ne sont pas imposables.

**M. Emerson:** Nous comptons plusieurs produits qui ne sont pas du tout soumis à la taxe de vente.

**Le président:** On peut supposer que les frais généraux devraient être rattachés aux coûts de commercialisation des services des aliments plutôt que du service des savons.

**Mme Robinson-Gow:** Par exemple, notre entrepôt local fait probablement l'objet d'une répartition uniforme, mais nous avons, à l'entrepôt, des gens qui font la manutention de matières premières aussi bien que de produits finis. Il faudrait prendre un salaire donné de l'entrepôt et le répartir entre les éléments commercialisation et fabrication de l'entreprise.

L'important, c'est que nous ne sommes pas tenus d'appliquer une taxe au niveau de la vente en gros. Cela entraînerait des économies. . .

**M. Cassidy:** Ma question est différente. Je me rends compte que votre fabrication est un peu différente de certaines autres dont nous avons parlé. Un autre bon exemple serait celui d'un fabricant d'équipement sportif qui crée un large éventail de produits dans des usines différentes, qui en importe certains et qui en produit d'autres au pays. Les problèmes de comptabilité des coûts associés à la répartition des coûts existent déjà lorsque vous voulez répartir les frais généraux en vue de la détermination de vos propres profits et pertes intérieurs.

**M. Emerson:** Les coûts vont augmenter si le projet de loi est adopté, car nous devons alors déterminer ce qui relève de la fabrication et ce qui n'en relève pas, ce que nous ne faisons pas à l'heure actuelle. Mais ce coût ne sera pas doublé.

**M. Cassidy:** Au fond, cela représente une légère augmentation des coûts que de calculer ces coûts de commercialisation et de distribution, n'est-ce pas?

**Mme Robinson-Gow:** Il nous faut pourtant nous montrer beaucoup plus prudents maintenant, car cela commence à influencer la taxe de vente que nous recouvrons auprès de nos clients. Si nous faisons une erreur et que nous ne recouvrons pas la bonne quantité, ce sera impossible de la recouvrer facilement plus tard. Il nous faut nous montrer beaucoup plus prudents dans la répartition de ces coûts entre les produits taxables et ceux qui ne le sont pas. Il nous faudrait y mettre plus de temps.

[Texte]

**Mr. Cassidy:** Because of the fact that the tax you pay is not just based on an invoice price, but in fact is—

**Ms Robinson-Gow:** Exactly.

**The Chairman:** Thank you very much. I think you are the first company that has ever come before us and said, by God, take us to the wholesale level. We had hearings all last fall on this matter and people were saying, my God, do not take us to the wholesale level, it would be a disaster, and here you are.

**Mr. Cassidy:** They are also saying, so long as Lever Brothers comes with us.

**The Chairman:** We have Blake Murray handling it, and he has them all confused.

**Mr. Emerson:** That is very much what we would like, and we thank you very much for hearing us today.

• 1635

**Mr. Andrew Vanderwal (Director, Trade Research, Canadian Importers Association Inc.):** Mr. Chairman, members of the Standing Committee on Finance and Economic Affairs, thank you for this opportunity to appear before the committee on the consideration of the interim sales tax measures relating to marketing distribution costs.

By way of very brief introduction, I represent the Canadian Importers Association, which is a non-profit trade association founded in 1932 and federally incorporated in 1936. The association represents over 700 member firms, whose business activities include a wide range of trade-related activities.

We recognize that a major endeavour on the part of the Department of Finance with the tax reform process is to reduce tax-induced distortions in economic decision-making. The overall thrust is therefore to broaden the base of firms to which federal sales tax is applied and to lower the rate of tax so the tax reform process is revenue-neutral. The tax reform is also to reduce discrepancies that may exist in the federal sales tax application to importers and to domestic manufacturers. The association fully supports this endeavour to improve on the current very flawed manufacturer's sales tax.

The major concern from the association's perspective stems from the interim measures that are being used as stop-gap measures prior to implementation of what we know as phase two of tax reform. These stop-gap measures attempt to improve a very flawed system, rather than immediately to proceed with a complete overhaul of the system. These interim measures are being viewed very seriously by association members, as there are some

[Traduction]

**M. Cassidy:** C'est que la taxe que vous payez ne se fonde pas uniquement sur le prix facturé, mais qu'elle est en réalité. . .

**Mme Robinson-Gow:** Exactement.

**Le président:** Merci beaucoup. Je pense que vous êtes la première entreprise à venir nous dire d'appliquer la taxe au niveau de la vente en gros. L'automne dernier, nous avons tenu des audiences sur cette question, et les gens sont venus nous supplier de ne pas appliquer la mesure au niveau de la vente en gros, car ce serait un désastre, et pourtant, vous nous dites autre chose.

**M. Cassidy:** Ils nous disent aussi que cela doit également s'appliquer à Lever Brothers.

**Le président:** C'est Blake Murray qui s'en occupe, et il y fait régner la confusion.

**M. Emerson:** C'est tout à fait ce que nous voulons, et nous vous remercions beaucoup de nous avoir écoutés.

**M. Andrew Vanderwal (directeur, Recherche sur le commerce extérieur, Association des importateurs canadiens Inc.):** Monsieur le président, membres du Comité permanent des finances et des affaires économiques, merci de me donner cette occasion de comparaître devant votre Comité au sujet de l'étude de la mesure provisoire de taxe de vente visant les coûts de commercialisation et de distribution.

En guise de brève introduction, permettez-moi de vous dire que je représente l'Association des importateurs canadiens, association de commerce extérieur à but non lucratif fondée en 1932 et constituée en vertu de la législation fédérale en 1936. L'association représente plus de 700 sociétés membres qui exercent un large éventail d'activités liées au commerce extérieur.

Nous reconnaissons qu'un des principaux objectifs du ministère des Finances, par la réforme fiscale, est de réduire les distorsions d'origine fiscale qui marquent les décisions économiques. L'orientation générale consiste donc à élargir la base des sociétés auxquelles s'applique la taxe de vente fédérale et à abaisser le taux d'imposition pour que la réforme fiscale soit neutre sur le plan des revenus. La réforme fiscale vise aussi à réduire les inégalités qui peuvent exister dans l'application de la taxe de vente fédérale entre les importateurs et les fabricants canadiens. Notre association appuie pleinement ce désir d'améliorer la taxe de vente que paient actuellement les fabricants et qui est marquée de graves défauts.

La principale inquiétude de l'association concerne les mesures provisoires précédant ce qu'on est convenu d'appeler la phase deux de la réforme fiscale. Ces mesures provisoires ont pour objet d'améliorer un système très défectueux plutôt que d'entreprendre dès maintenant la révision complète du système. Ces mesures provisoires ont été examinées très sérieusement par les membres de l'association, dont certains doutent que la phase deux de

## [Text]

doubts whether we will actually see a phase two of tax reform, and there is a concern that we may have to live with these measures for some time to come.

Our initial concern in the tax reform process was with the related marketing company interim proposals, which would have resulted in arm's-length importers being treated differently for federal sales tax purposes from importers related to their suppliers. Unfortunately, that proposal is behind us now. But now we have a new proposal, announced with the federal budget on February 10, and this proposal would have federal sales tax calculated by a formula that takes into account marketing and distribution costs. This proposal addresses the same problem of tax avoidance through related marketing companies, but is a great improvement over the initial related marketing company proposals. But while the latter proposal is an improvement, we still have a number of serious reservations.

The marketing and distribution and deduction proposal considerably alters the federal sales tax application for many importers relative to domestic manufacturers. The extent of this realignment is not known as yet, as the detailed guidelines on which marketing and distribution costs may be deducted are not yet available. So a full and proper analysis of the impact of these proposals cannot take place without more information on which costs can be used as deductions.

Realignment in and of itself is not the issue for importers. A realignment of the tax treatment to one that clearly treats importers and domestic manufacturers equally and fairly would be welcomed.

About the interim measures, it is relatively clear that most importers will not be able to avail themselves of marketing and distribution deductions over the standard 7%. This is because, in part, of great difficulties importers would face in attempting to obtain all the necessary documentation from their overseas suppliers to substantiate the claims. As a result of these barriers, most importers will be able to avail themselves only of the standard 7% deduction, and domestic manufacturers with greater access to documentation regarding marketing and distribution costs in Canada will frequently be in a position to use a larger deduction than importers, even where their marketing and distribution costs in Canada are no higher than those incorporated into the cost of a similar imported product.

## [Translation]

la réforme fiscale soit un jour appliquée et craignent que ces mesures ne subsistent pendant un temps assez long.

Ce qui nous préoccupait au début en ce qui concerne la réforme fiscale, c'était les propositions provisoires visant les sociétés de commercialisation liées. Ces propositions auraient eu pour résultat que les importateurs sans lien de dépendance auraient été traités autrement, aux fins de la taxe de vente fédérale, que les importateurs liés à leurs fournisseurs. Heureusement, cette proposition a été retirée. Mais nous en avons maintenant une nouvelle, annoncée en même temps que le budget fédéral du 10 février, et selon laquelle la taxe de vente fédérale serait calculée selon une formule tenant compte des coûts de commercialisation et de distribution. Cette proposition s'attaque au même problème d'évasion de l'impôt par le biais des sociétés de commercialisation liées, mais elle constitue une grande amélioration par rapport aux premières propositions relatives aux entreprises de commercialisation liées. Cependant, bien que la nouvelle proposition constitue une amélioration, elle continue de nous inspirer de sérieuses réserves.

La proposition relative à la commercialisation, à la distribution et aux déductions modifie considérablement l'application de la taxe de vente fédérale pour beaucoup d'importateurs, par rapport aux fabricants canadiens. L'étendue de cette réaffectation n'est pas encore connue, puisqu'on ne sait pas encore quels seront les principes directeurs détaillés sur lesquels sera fondée la déduction des coûts de commercialisation et de distribution. Une analyse approfondie et correcte de l'impact de ces propositions ne peut donc pas avoir lieu en l'absence de renseignements additionnels sur la nature des coûts pouvant être utilisés au titre des déductions.

Ce n'est pas la réaffectation elle-même qui constitue un problème pour les importateurs. Un nouveau traitement fiscal, qui traite clairement les importateurs et les fabricants de la même manière et avec équité, voilà ce que nous souhaiterions.

Au sujet des mesures provisoires, il est assez évident que la plupart des importateurs ne pourront pas se prévaloir de déductions dépassant les 7 p. 100 forfaitaires à l'égard de leurs frais de commercialisation et de distribution. Cela s'explique notamment par les difficultés que les importateurs connaîtraient en voulant obtenir toute la documentation nécessaire de leurs fournisseurs étrangers pour appuyer leurs réclamations. En conséquence de ces obstacles, la plupart des importateurs ne pourront recourir qu'à la déduction forfaitaire de 7 p. 100, alors que les fabricants canadiens, ayant plus facilement accès à la documentation relative aux coûts de commercialisation et de distribution au Canada, seront souvent en mesure d'utiliser une déduction plus élevée que les importateurs, même dans les cas où leurs coûts de commercialisation et de distribution au Canada ne seront pas plus élevés que ceux qui sont compris dans le coût d'un produit semblable, importé celui-là.

[Texte]

As was discussed earlier today, importers are not the only firms that will pay more federal sales tax under the proposed measures. Domestic manufacturers that produce business inputs tend to have lower marketing and distribution costs as a component of their selling price than would be the case with consumer products. These companies will have fewer deductions to reduce their federal sales tax application and the proposed measures will result in an increase in the federal sales tax application on many products used as business inputs.

• 1640

**The Chairman:** Mr. Vanderwal, what do you say to the fact that the manufacturers of capital goods, whom you are now referring to, all say that this system gives importers a big advantage? You are saying as an importer, and an organization of importers, that it gives domestic manufacturers an advantage, but they take the position exactly the opposite view—that it gives you an advantage. Now, I just finished looking at the presentation of the Montreal Board of Trade who say that you, importers, are now going to be away ahead of the game. I wonder how you rationalize that. We get you telling us that importers are worse off, and the Montreal Board of Trade is saying that importers are better off. All our other witnesses until now have said that importers are far better off.

**Mr. Vanderwal:** I was very interested to hear the analysis of the other witnesses. At the association, we have what we call an ad hoc tax reform committee, which is represented by many importers, legal firms and consultants. We have looked at the matter rather closely and it would appear that importers who are able to use the standard 7% deduction would in effect have their federal sales application rise from 12% to 13.95%.

**The Chairman:** Presumably your base would still be on the base it is now. In other words, presumably it would be the price less the cost of transportation to the border.

**Mr. Vanderwal:** That method of calculating value for duty—the transaction value—was determined by international agreement. Importers of products to Canada are no more favoured in that regard than Canadian exporters are in their exports to other countries.

**The Chairman:** All right, but we are not talking about exporters; we are talking about importers here. An importer does not pay his tax on his invoice price, he pays it on his price less his cost of getting it to the border.

[Traduction]

Comme il a été dit plus tôt aujourd'hui, les importateurs ne sont pas les seules sociétés qui paieront une taxe de vente fédérale plus élevée en vertu des mesures proposées. Les fabricants qui produisent des intrants d'entreprise ont tendance à accuser des coûts de commercialisation et de distribution plus faibles, comme élément de leur prix de vente, que ce ne serait le cas des produits de consommation. Ces sociétés auront moins de déductions qui leur permettent de réduire l'application de la taxe de vente fédérale, et les mesures proposées auront pour résultat une augmentation de l'application de la taxe de vente fédérale à l'égard de beaucoup de produits utilisés comme intrants d'entreprise.

**Le président:** Monsieur Vanderwal, comment réagissez-vous à ce que disent tous les fabricants de biens de capital, auxquels vous faites maintenant allusion, c'est-à-dire que ce système accorde un grand avantage aux importateurs? À titre d'importateur et d'organisation d'importateurs, vous dites que la mesure accorde un avantage aux fabricants canadiens, mais ceux-ci soutiennent exactement le contraire—qu'elle vous accorde un avantage à vous. Je viens tout juste d'examiner l'exposé du Bureau de commerce de Montréal où il est dit que vous, les importateurs, allez prendre une avance considérable. Comment comprendre cela? Vous nous dites que la situation des importateurs empire, et le Bureau de commerce de Montréal nous dit que la situation des importateurs s'améliore. Tous nos autres témoins, jusqu'à présent, nous ont dit que la mesure favorise les importateurs.

**M. Vanderwal:** J'ai trouvé très intéressante l'analyse faite par les autres témoins. Dans notre association, nous possédons un comité spécial de la réforme fiscale, représenté par beaucoup d'importateurs, d'études juridiques et de consultants. Nous avons examiné la question d'assez près, et il semble que les importateurs pouvant utiliser la déduction forfaitaire de 7 p. 100 verront l'application à eux de la taxe de vente fédérale passer de 12 à 13.95 p. 100.

**Le président:** Je suppose que la base resterait la même qu'aujourd'hui. En d'autres termes, on peut supposer que ce serait le prix, moins le coût du transport jusqu'à la frontière.

**M. Vanderwal:** Ce calcul de la valeur aux fins des droits—la valeur de la transaction—a été déterminé par une entente internationale. À cet égard, les importateurs ne sont pas plus favorisés que les exportateurs.

**Le président:** D'accord, mais nous ne parlons pas des exportateurs, nous parlons des importateurs. L'importateur n'applique pas sa taxe au prix de sa facture, il l'applique à son prix, moins le coût du transport jusqu'à la frontière.

[Text]

**Mr. Vanderwal:** That is correct.

**The Chairman:** So he has already deducted his transportation.

**Mr. Vanderwal:** The transportation from the direct point of shipment.

**The Chairman:** Yes, that is right. He has deducted his delivery to the border and now he deducts another 7%. Now, does that not put him away ahead of the game and would you not be there saying, "Clap, clap, clap—great stuff—it is good for importers"?

**Mr. Vanderwal:** But there is no tax reform that could address the value-for-duty issue as it was decided by international agreement only a few years ago, that a fair way of treating imports in each country is to have as the transaction value—the value on which duty is paid and federal sales tax is applied... that value that does not include getting the goods to the border.

**The Chairman:** I appreciate that. But once you have that position, then you get 7% off that position.

**Mr. Minaker:** That is right.

**The Chairman:** That means you are 7% better off than you were before—of course plus 25%. The other fellow can no longer can get any deduction. Right now he deducts his delivery costs from his calculation, but he just takes the 7%. He cannot get the delivery cost plus 7%. He takes 7% or he takes his real delivery and marketing cost, whatever they are. On capital goods there may be 2% or 3%—well, that is too bad; he takes his 7% and that is all he has. It would seem to me that importers are advantaged, and I am just really curious how you say that importers are disadvantaged.

**Mr. Vanderwal:** Importers would not be disadvantaged vis-à-vis the capital good manufacturers whom you referred to and who would not be able to have deductions over and above 7%. To this date we do not know what will qualify as a deduction. We do not have detailed guidelines on what marketing and distribution costs can be used, so we do not know to what extent there will be a realignment. There could be very little in the way of realignment and any perceived advantage importers have could continue under the interim measures. As I mentioned earlier, there is no objection on the part of importers of shifting to a tax system that treats imports in domestic. . .

• 1645

**The Chairman:** I have another question, because when Mr. Goodman was here he suggested that if we were going to go ahead with this measure, then the answer would be

[Translation]

**M. Vanderwal:** C'est exact.

**Le président:** Il a donc déjà déduit son transport.

**M. Vanderwal:** Le transport à partir du point d'expédition.

**Le président:** Oui, c'est exact. Il a déduit son transport jusqu'à la frontière et il déduit maintenant une autre tranche de 7 p. 100. Est-ce que cela ne le favorise pas? Ne devrait-il pas se féliciter d'une mesure aussi avantageuse pour les importateurs?

**M. Vanderwal:** Mais aucune réforme fiscale ne peut toucher à la question de la valeur aux fins des droits qui a été décidée par une entente internationale il y a quelques années seulement, c'est-à-dire que c'est une façon équitable de traiter les importations dans chaque pays que la valeur de la transaction—la valeur à laquelle s'appliquent les droits et la taxe de vente fédérale—exclue le coût du transport des biens jusqu'à la frontière.

**Le président:** Je comprends cela. Mais une fois rendus là, vous obtenez une nouvelle déduction de 7 p. 100.

**M. Minaker:** C'est exact.

**Le président:** Cela veut dire que vous êtes avantagés de 7 p. 100 par rapport au régime antérieur—à quoi s'ajoutent évidemment les 25 p. 100. Les autres ne peuvent plus obtenir aucune déduction. À l'heure actuelle, ils déduisent les coûts de livraison de leurs calculs, mais ils prennent seulement les 7 p. 100. Ils ne peuvent pas obtenir le coût de livraison, plus les 7 p. 100. Ils prennent les 7 p. 100, ou bien ils prennent leurs coûts réels de livraison et de commercialisation, quels qu'ils soient. Dans le cas des biens de capital, ces coûts peuvent être de 2 ou 3 p. 100—dommage; on prend les 7 p. 100, et c'est tout ce qu'on obtient. Il me semble bien que les importateurs sont avantagés, et je suis vraiment curieux de savoir sur quoi vous vous fondez pour dire qu'ils sont désavantagés.

**M. Vanderwal:** Les importateurs ne seraient pas désavantagés par rapport aux fabricants de biens de capital dont vous avez parlé et qui ne pourraient pas obtenir d'autres déductions que les 7 p. 100. Jusqu'à présent, nous ne savons pas ce qui sera admissible à titre de déduction. Nous ne possédons pas de lignes directrices détaillées quant aux coûts de commercialisation et de distribution qui peuvent être utilisés, de sorte que nous ne savons pas dans quelle mesure il y aura rajustement. Les redressements pourraient être minimes et les avantages que perçoivent les importateurs pourraient se maintenir dans le cadre des mesures provisoires. Comme je le disais tout à l'heure, les importateurs n'ont pas d'objections à se soumettre à un régime fiscal dans lequel les importations. . .

**Le président:** J'aurais une autre question à poser. Lorsque M. Goodman s'est présenté devant nous, il a suggéré de ne pas accorder aux importateurs un crédit, ou

[Texte]

to give importers no credit, no 7% reduction. In other words, they already had their reduction when they determine the value for tax purposes. They had received that deduction and there was no justification for giving them any further deduction. All we would be in effect doing is grossing the value for tax purposes up 25% and calculating the tax. What do you say to that?

**Mr. Vanderwal:** The difficulty with this, of course, is that it would result in a situation whereby, arguably, our international obligations would be contravened. Under our trade regulation, we are to treat imports no less favourably than domestically produced goods. If imports were to receive a federal sales tax treatment, which could be argued to be less favourable than that received by domestic manufacturers, we probably would see countries that export to Canada raise a lot of objections to the tax measure.

In terms of the deduction of the transportation cost of the good to the border, that is from the point of direct shipment. It does not include transportation costs within the country of export to the point of direct shipment. Again, as it was considered by international agreement to be the fairest way to treat traded products, I do not feel that should enter into this particular equation.

**Mr. Minaker:** Mr. Chairman, I think all of us want to see people who are importing survive and the people whom they employ survive. Do you think with the proposal before you right now—where you get a 7% reduction and the addition that occurs—that you will employ less people after this proposal?

**Mr. Vanderwal:** I do not recall a direct discussion on the employment impact. I do not believe it would reduce or increase employment. I do not see how it would do that.

**Mr. Minaker:** So all of a sudden you have a 7% reduction in costs—you have tariffs put on, and so on—to try to put you on a level playing field with producers in Canada, and you do not think it will reduce employment costs. So obviously if it does not reduce employment costs, it does not reduce profit. So why would you think it was wrong?

We are trying to put you fair and put you on the playing field. I think what we are trying to do as a government is to make sure that where we are dealing with any industry when we imply a tax, that we do not affect employment, we do not affect profit. So I would immediately suggest, as a free-enterpriser and former businessman before I began full political activities, that the first thing you look at is if profit is going to be affected. Then you have to look at how you can improve your efficiency, so you look at employment, and so on.

[Traduction]

une réduction de 7 p. 100, si cette mesure devait être adoptée. Autrement dit, selon lui, les importateurs ont déjà bénéficié d'une réduction au moment où ils procèdent à la détermination de la valeur à des fins fiscales. Ils ont bénéficié d'une déduction, et il n'est pas justifié de leur en accorder une autre. La mesure aurait simplement pour effet de majorer la valeur de 25 p. 100 avant le calcul de la taxe. Qu'en pensez-vous?

**M. Vanderwal:** Le problème, naturellement, c'est qu'on risque ainsi de se retrouver dans une situation de manquement à nos obligations internationales. D'après le règlement sur le commerce, nous sommes tenus de traiter les importations à parité avec les produits nationaux. Si les importations sont assujetties à une taxe de vente fédérale susceptible d'être considérée comme moins favorable que celle à laquelle sont soumis les fabricants canadiens, il faut s'attendre à ce que les pays qui exportent des marchandises au Canada s'élèvent contre la mesure fiscale.

Pour ce qui est de la déduction du coût de transport des marchandises jusqu'à la frontière, la référence est le point d'expédition directe. Ici encore, étant donné qu'on a jugé dans les accords internationaux que c'était là la façon la plus équitable de traiter les produits échangés, je ne crois pas qu'il faille en tenir compte dans la formule.

**M. Minaker:** Monsieur le président, nous souhaitons tous, je pense, que les importateurs soient en mesure de survivre et que leurs employés soient en mesure de survivre. À votre avis, la proposition examinée—qui prévoit une réduction de 7 p. 100 assortie d'une augmentation—pourrait-elle avoir pour effet de réduire le nombre des emplois?

**M. Vanderwal:** Je ne me souviens pas avoir assisté à des discussions se rapportant directement aux incidences sur l'emploi. Personnellement, je ne vois pas comment l'emploi pourrait s'en trouver modifié, que ce soit à la hausse ou à la baisse.

**M. Minaker:** Ainsi, malgré cette réduction soudaine de 7 p. 100 des coûts—en plus des droits de douane, etc.—destinée à permettre aux producteurs canadiens de jouer une partie égale, vous ne pensez pas que les coûts de l'emploi s'en trouveront réduits. De toute évidence, si la mesure ne permet pas de réduire les coûts de l'emploi, elle n'a pas pour effet non plus de réduire le profit. Alors, qu'est-ce qui cloche, à votre avis?

Nous essayons d'être justes envers vous et de vous accorder une chance égale. Le gouvernement, avant d'imposer une taxe à une industrie, s'assure d'abord que ni l'emploi ni le profit ne seront touchés. Ma première suggestion, par conséquent, en tant que partisan de la libre entreprise et en tant qu'homme d'affaires—ce que j'étais avant de me lancer à plein temps en politique—c'est de chercher à savoir si le profit sera touché. Il faut ensuite examiner s'il est possible d'améliorer la rentabilité, du point de vue de l'emploi et d'autres facteurs.

[Text]

You have just said you would not change employment. So I am wondering why the concern. We were trying to be fair here, so I am trying to find out why you are coming back at us, because I think what is being proposed is fair.

**Mr. Vanderwal:** The 7% deduction, of course, is only prior to the 25% increase.

• 1650

**Mr. Minaker:** Yes, but we are doing the same thing for Canadian manufacturers. We are trying to say that people can bring the product to the border and we will deduct the 7%. As we said to the people who manufacture the goods here, we will deduct 7% and then we will apply the multiplier. You are no different.

**Mr. Vanderwal:** The major concern is that while we are no different for how the tax is calculated with the standard deduction and the gross of 25%, we do not know to what extent marketing and distributing costs will serve to be used by domestic manufacturers to reduce the federal sales tax they pay. Importers will not be able to utilize the marketing and distribution deductions to the same extent as domestic manufacturers will because they have a number of additional barriers to properly document their marketing and distribution costs incorporated in the price.

**Mr. Minaker:** We are getting complaints from the manufacturers in Canada that they are efficient and cannot go above the 7%. This is exactly what is happening. We had Procter & Gamble here just before you appeared. They said they had a problem because it is not fair. We have one side, the importers, saying that 7% is not enough and they do not have a fair chance, and the other side, manufacturers in Canada, saying they are not up to 7%. I would think you people are at an advantage. I cannot understand why you are complaining. The efficient producer in Canada is saying that 7% is not fair and we are giving the inefficient producers in Canada an advantage.

**Mr. Vanderwal:** It remains to be seen to what extent the marketing and distribution deductions can be used to increase the deduction over and above 7% higher than the—

**Mr. Minaker:** I hope it never occurs because then the consumer loses. You are trying to say that they should up the price so the consumer suffers. I hope that never happens.

**Mr. Vanderwal:** We would like to see a system undergoing its proper overhaul to one which is clearly equitable between domestic manufacturers and importers.

[Translation]

Vous venez de dire que l'emploi ne sera pas touché. Je me demande donc quels sont alors les sujets de préoccupation. Nous faisons de notre mieux pour être équitables, et c'est pourquoi j'essaie de découvrir pourquoi vous revenez à la charge.

**M. Vanderwal:** La déduction de 7 p. 100, ne l'oublions pas, est suivie d'une augmentation de 25 p. 100.

**M. Minaker:** Certes, mais le même régime s'applique à tous les fabricants canadiens. Pour les produits transportés jusqu'à la frontière, une déduction de 7 p. 100 s'appliquera. Comme nous l'avons déclaré aux fabricants canadiens, nous accorderons d'abord une déduction de 7 p. 100 avant d'appliquer le multiplicateur. Vous êtes dans le même cas que les autres.

**M. Vanderwal:** Nous sommes soumis au même régime de calcul de la taxe, c'est-à-dire la déduction forfaitaire et la majoration de 25 p. 100, mais ce qui nous inquiète, c'est de ne pas savoir dans quelle mesure les frais de commercialisation et de distribution permettront aux fabricants canadiens de réduire la taxe de vente fédérale qu'ils doivent payer. Les importateurs ne seront pas en mesure de se prévaloir de la déduction des frais de commercialisation et de distribution au même titre que les fabricants, parce qu'ils se heurtent à des difficultés supplémentaires pour justifier les coûts de commercialisation et de distribution à intégrer aux prix.

**M. Minaker:** Nous recevons des plaintes de la part des fabricants canadiens, qui se déclarent efficaces et qui disent ne pas pouvoir réclamer plus de 7 p. 100. C'est exactement ainsi que les choses se passent. Des représentants de Procter & Gamble sont venus témoigner immédiatement avant vous. Ils se sont plaints d'être désavantagés. Ainsi, d'un côté, les importateurs affirment que 7 p. 100 n'est pas suffisant et qu'ils subissent un préjudice, tandis que de l'autre côté, les fabricants canadiens prétendent qu'ils ne peuvent même pas obtenir les 7 p. 100. J'ai l'impression, au total, que vous êtes la partie privilégiée. Je ne comprends pas pourquoi vous vous plaignez. Les producteurs canadiens efficaces affirment que 7 p. 100 n'est pas juste et que nous accordons un avantage aux producteurs inefficaces.

**M. Vanderwal:** Il reste à voir dans quelle mesure la déduction des frais de commercialisation et de distribution peut être utilisée au-delà des 7 p. 100. . .

**M. Minaker:** J'espère bien que non, car ce serait le consommateur qui y perdrait. Ce que vous demandez, en fait, c'est de pouvoir augmenter le prix au détriment du consommateur. Je souhaite que les choses ne se passent pas ainsi.

**M. Vanderwal:** Je voudrais que le régime, après une bonne révision, évolue vers quelque chose qui soit vraiment équitable pour le fabricant et l'importateur canadien.

[Texte]

**Mr. Minaker:** That is what we are trying to do.

**Mr. Vanderwal:** It would end the entire debate about imports being favoured over domestic manufacturers. In many areas it would reduce the tax-induced distortions on economic decision-making if it is the creation of related marketing companies that are attempted to be addressed with these interim measures. Our position is that the interim measures proposal creates a great deal of business uncertainty.

They are an attempt to patch up a flawed system, rather than proceeding with a proper overhaul of the system. Without having a great deal of detail on how stage two or a value-added form of taxation would be administered, the association would nonetheless recommend that they proceed as rapidly as possible to form further proposals and, in those further proposals, consider the administrative burden of those proposals very carefully.

**Mr. Cassidy:** I am depressed by this whole situation.

**The Chairman:** Everybody wants to go to a VAT. We did not ask Procter & Gamble if they could tax food.

**Mr. Cassidy:** We can see some future committee in 1995 still hearing objections from Procter & Gamble, the Montreal Board of Trade and the importers associations. Seeing all the problems with stage two as well, it bothers me.

• 1655

I have a specific question which relates to a point raised by the Montreal Board of Trade earlier today. I gather the basis for sales tax on imports is based on the f.o.b. rather than the c.i.f. price of the tax credit. Is that correct?

**Mr. Vanderwal:** That is correct. The transaction value does not include the cost of the freight to the border.

**Mr. Cassidy:** I am just wondering whether this is really fair or not. Let us take a good coming from Korea or Japan or some place like this. I would imagine the distribution cost, that is the cost of shipping, by air or by sea, to the Canadian border, is actually a significant part of the landed value of the good. Is this not correct?

**Mr. Vanderwal:** Yes, in many cases the goods have to travel a fair distance.

**Mr. Cassidy:** In addition, a lot of the exporters are either close to tidewater or close to an airport. The distribution costs in the country of origin involved is therefore basically a small amount for getting the goods—

[Traduction]

**M. Minaker:** C'est exactement ce que nous essayons de faire.

**M. Vanderwal:** Ce régime équitable mettrait fin au débat sur les avantages dont bénéficieraient les importateurs par rapport aux fabricants canadiens. Si les mesures provisoires visent à tenir compte de la création de sociétés de commercialisation liées, elles pourraient, à de nombreux égards, réduire les distorsions que la taxe fait peser sur la prise de décisions économiques. Nous sommes d'avis, pour notre part, que les mesures provisoires entraînent de nombreuses incertitudes commerciales.

Ces mesures visent à colmater les brèches d'un système défectueux, alors qu'il faudrait procéder à une révision en profondeur du système. Sans connaître tous les détails des modalités d'application de l'étape deux ou de la taxe à la valeur ajoutée, l'association n'en recommande pas moins que l'on s'attelle le plus rapidement possible à l'élaboration de nouvelles propositions qui tiennent compte du fardeau administratif.

**M. Cassidy:** Toute cette affaire commence à me déprimer.

**Le président:** Tout le monde se dit en faveur de la taxe à la valeur ajoutée. Nous n'avons pas demandé à la société Procter & Gamble si elle pouvait taxer les aliments.

**M. Cassidy:** Le comité qui sera en place en 1995 devra sans doute à son tour écouter les doléances de Procter & Gamble, du Bureau de commerce de Montréal et des associations d'importateurs. Je suis presque découragé d'avance à l'idée de tous les problèmes qui se présenteront encore à l'étape deux.

J'aurais une question bien précise à poser en rapport avec un point soulevé par le Bureau de commerce de Montréal un peu plus tôt dans la journée. Je crois comprendre que la base de la taxe de vente sur les importations est le prix FAB, et non le prix CAF du crédit d'impôt. Est-ce exact?

**M. Vanderwal:** C'est exact. La valeur de la transaction ne comprend pas le coût du transport jusqu'à la frontière.

**M. Cassidy:** Je me demande si cette particularité est vraiment juste. Prenons, à titre d'exemple, une marchandise en provenance de Corée, du Japon, ou d'un autre endroit éloigné. J'imagine alors que le coût de distribution, c'est-à-dire le coût du transport, par air ou par mer, jusqu'à la frontière canadienne représente une part considérable de la valeur de la marchandise au débarquement. N'est-ce pas le cas?

**M. Vanderwal:** Oui, il arrive souvent que les marchandises soient transportées sur de longues distances.

**M. Cassidy:** En outre, les exportateurs s'installent souvent près de la mer ou près d'un aéroport. Les frais de distribution dans le pays d'origine ne représentent par conséquent qu'un petit pourcentage du montant total. . .

[Text]

**The Chairman:** That is included when it comes to the—

**Mr. Cassidy:** That is included. But the point I am making is that essentially you first deduct the biggest element of distribution costs, and then you give the importer a further 7% deduction for offshore M and D costs that relate to Canada. That is correct, is it not?

Speaking objectively, although you are a member representative of your association, do you think this kind of double deduction is fair?

**Mr. Vanderwal:** The old objective in the original international agreement to not have the transportation costs to the country the good is being exported to, to have this excluded, is essentially to provide goods around the world with an equal footing in terms of... It would be as if their factory gates were at the port of entry into the country they are exporting the good to. It was determined there that, with Canadian participation, as with Canadian exports to a country like Japan, none of the transportation costs for our exports from the direct point of shipment would be included. The same would apply vice versa. So it was considered to be the most equitable way of treating imports no matter where they came from.

**Mr. Cassidy:** Taking imports to Canada that come from outside the United States, apart from the cost of freight and shipping, are there typically any substantial M and D costs incurred abroad? Or are the M and D costs almost all incurred once the product is landed on Canadian soil?

**Mr. Vanderwal:** In the case of related parties, the subsidiaries in Canada are of course set up largely to undertake marketing and distribution. The costs are therefore incurred after the price of the good the federal sales tax has been applied on.

There are of course exceptions to this, and there are also non-related party transfers, where an importer would be at arm's length basis, dealing with numerous suppliers around the world. These suppliers will, to a greater or lesser extent, have incorporated into the price they sell their products to Canadian importers, certain marketing and distribution costs. But the extent of this would at this point be speculation, as we really do not have any figures on it.

**Mr. Cassidy:** So I think what you are saying is if the marketing and distribution costs are substantiated, they are probably going to be incurred in Canada by a related company rather than borne by the head office in Seoul or in some other foreign city. It is in fact only on, let us say, industrial goods where the costs of marketing and sales force are relatively limited, that those would be borne by the parent company, let us say, in the form of roving sales people, who go to seek out markets in different countries.

[Translation]

**Le président:** Ces frais sont inclus. . .

**M. Cassidy:** C'est exact. Mais ce que j'essaie de dire, c'est que l'on déduit tout d'abord l'élément le plus important des frais de distribution, pour ensuite accorder à l'importateur une déduction supplémentaire de 7 p. 100 pour les frais de C & D liés à des activités à l'étranger des entreprises canadiennes. N'est-ce pas le cas?

En toute objectivité, même si vous parlez au nom de votre association, ne pensez-vous pas que cette double déduction est juste?

**M. Vanderwal:** L'objectif poursuivi au départ dans l'accord international était de ne pas inclure les frais de transport vers le pays d'exportation, de manière à assurer la circulation des marchandises partout dans le monde d'une façon équitable pour tous. On voulait faire comme si l'usine se trouvait directement au port d'entrée du pays où les marchandises sont exportées. Les instances internationales ont donc jugé, avec la participation du Canada, que les frais de transport des marchandises exportées à partir du point d'expédition directe seraient complètement exclus, que ce soit pour les exportations canadiennes vers le Japon ou autres. On considérerait que c'était là la façon la plus équitable de traiter les importations, indépendamment du lieu d'origine.

**M. Cassidy:** Pour les importations au Canada en provenance d'un autre pays que les États-Unis, si l'on fait abstraction des frais de transport, y a-t-il normalement des frais importants de C & D engagés à l'étranger? Les frais de C & D, au contraire, sont-ils surtout engagés après que le produit est arrivé au Canada?

**M. Vanderwal:** Dans le cas de parties apparentées, les filiales au Canada sont naturellement le plus souvent créées pour prendre en charge la commercialisation et la distribution. Les coûts sont donc engagés après que la taxe de vente fédérale a été appliquée.

Il y a évidemment des exceptions à cette règle, tout comme il existe des transferts entre sociétés non apparentées, où l'importateur demeure sans lien de dépendance avec de nombreux fournisseurs partout dans le monde. Ces fournisseurs ont déjà inclus, plus ou moins, certains des frais de commercialisation et de distribution dans le prix du produit vendu à l'importateur canadien. Il serait toutefois difficile de préciser dans quelle mesure ces frais sont inclus, puisque nous ne disposons pas de chiffres à ce sujet.

**M. Cassidy:** Autrement dit, les frais réels de commercialisation et de distribution seraient d'après vous assumés le plus souvent au Canada par une entreprise apparentée, plutôt que par le siège social de Séoul ou d'une autre ville étrangère. Ce serait donc uniquement pour les biens industriels, dont les frais de commercialisation et de vente sont relativement limités, que les coûts seraient assumés par la société mère, qui envoie des représentants dans divers pays à la recherche de débouchés.

[Texte]

**Mr. Vanderwal:** Yes, but it is very hard to put figures to this, because again I do not have any analysis on it.

• 1700

**Mr. Cassidy:** But to avoid the double-counting it talked about, it would be equitable and would not be in violation of international agreements if the 7% deduction that is applied was changed to maybe a 3% deduction and only actual costs could be counted where they could be demonstrated to be over the 3% level.

**Mr. Vanderwal:** That is correct. That would be according to the international obligation, unless there are overriding considerations such as barriers to utilizing a deduction beyond the standard deduction that are higher for importers than domestic manufacturers. Unless there are those barriers, it would not be contrary to an international obligation.

**Mr. Cassidy:** What discussions have you had with the Department of Finance, and what have you learned from those discussions about the problem you cite of the ability to prove costs that are incurred on M and D outside of Canada?

**Mr. Vanderwal:** Initially with the proposals, we attempted to get a clarification and elaboration from the Department of Finance on how they would administer the marketing and distribution costs that would be allowed. How would they verify the documentation that is presented? If an exporting firm overseas provides a letter saying what their marketing and distribution costs were in Canada that are incorporated in the sale price, then how would Revenue Canada deal with that? They cannot very readily conduct audits in the country of export; that could be construed as extraterritorial application of Canadian laws.

Although we have sought clarification on these points so as to be able to be better informed in terms of determining what the actual impact of these proposals will be, to date we have received no elaboration or clarification on the matter.

**Mr. Cassidy:** Finally, you say that the system that is proposed is an improvement over what exists right now even though you object to it. Is that right?

**Mr. Vanderwal:** No. The improvement I mentioned was an improvement over the previous related-marketing-company proposals, which we considered to be very seriously flawed in that importers that were related to their suppliers would be treated otherwise than importers that were not related, and that creates all kinds of problems because of course you will have importers importing similar products but one being related and the other not being related to their supplier.

**Mr. Cassidy:** Has the Importers Association done any studies on the impact on terms of trade or on

[Traduction]

**M. Vanderwal:** Oui, mais il est très difficile de chiffrer ces activités, d'autant plus qu'il n'existe pas d'analyse à ce sujet.

**M. Cassidy:** Mais pour éviter la double imputation dont il est question, il ne serait que juste, et non contraire aux accords internationaux, de ramener la déduction de 7 p. 100 à quelque chose comme 3 p. 100 et de ne permettre l'imputation des frais réels que si l'entreprise peut démontrer qu'ils sont supérieurs à 3 p. 100.

**M. Vanderwal:** Vous avez raison. Ces modalités seraient conformes aux obligations internationales, à moins que n'interviennent des facteurs particuliers, comme les obstacles au recours à une déduction supérieure à la déduction forfaitaire, qui soient plus importants pour les importateurs que pour les fabricants canadiens. En l'absence d'obstacles de ce genre, ces dispositions ne seraient pas contraires aux accords internationaux.

**M. Cassidy:** Avez-vous discuté avec des porte-parole du ministère des Finances et qu'avez-vous appris concernant la difficulté dont vous parlez de justifier les coûts de C et D engagés à l'extérieur du Canada?

**M. Vanderwal:** Après le dépôt des propositions, nous avons essayé dans un premier temps d'obtenir des précisions de la part du ministère des Finances sur le traitement des coûts de commercialisation et de distribution admissibles. Nous avons demandé comment se ferait la vérification des documents présentés. Nous avons demandé si Revenu Canada tiendrait compte d'une lettre envoyée par une entreprise d'exportation de l'étranger pour déclarer que les frais de commercialisation et de distribution sont assumés au Canada et inclus dans le prix de vente. Il est difficile de réaliser une vérification dans le pays exportateur, car on pourrait être accusé de vouloir appliquer des lois canadiennes dans un pays étranger.

Malgré toutes ces demandes de renseignements qui nous auraient permis de mieux comprendre les répercussions réelles de ces propositions, nous n'avons pas reçu de réponse jusqu'à présent.

**M. Cassidy:** Vous avez convenu que les mesures proposées représentent une amélioration par rapport au régime actuel, même si vous vous y opposez. Est-ce exact?

**M. Vanderwal:** Non. L'amélioration dont j'ai parlé se rapportait aux propositions précédentes sur les entreprises de commercialisation liées, que nous jugions franchement mauvaises, du fait que les importateurs ayant des liens avec leurs fournisseurs auraient été traités différemment des importateurs sans liens. Toutes sortes de problèmes se seraient alors posés, car de nombreux importateurs importent des produits analogues, qu'ils soient ou non liés à leurs fournisseurs.

**M. Cassidy:** L'Association des importateurs a-t-elle étudié, du point de vue des termes de l'échange ou de la

## [Text]

competitiveness of the current and proposed sales tax systems in Canada in imports versus domestic products? It has been suggested that the current system gives imports a bonus of maybe 1% to 1.5% and puts up a handicap of perhaps 1% to 1.5% on Canadian exports. We are not dealing with the impediment to exports in this measure because it is an interim measure; but, with respect to imports, would you from the Importers Association agree that the present system does give imports an advantage of maybe 1% to 1.5% in terms of competitiveness? What figure would you offer on that, and to what extent is that advantage changed by the proposals before us now?

**Mr. Vanderwal:** It would be very difficult to put a figure to this, because it would vary from sector to sector and it would vary to the extent to which marketing and distribution costs of a manufacturer are incorporated in what they pay federal sales tax on, based on what they pay federal sales tax on.

In the view of the members of the association, the proposed interim measures redress that to some extent. Perhaps they do not redress it fully, particularly the terms-of-trade question you raise, particularly because the federal sales tax component cannot be completely extracted from Canadian exports. The percentage by which the imbalance is redressed cannot be calculated now without knowing to what extent marketing and distribution costs can be deducted over and above 7%. We cannot know that until we know in a more detailed fashion what guidelines would govern those deductions.

• 1705

**Mr. Cassidy:** So you have not been able to find out from Finance what they consider to be acceptable marketing and distribution costs, is that right?

**Mr. Vanderwal:** No. We have specifically requested a clarification and elaboration on that, but to date we have not been able to find that out.

**The Chairman:** Thank you very much for coming, Mr. Vanderwal. I think you threw another twist to the problem.

**Mr. Vanderwal:** I hope so.

**The Chairman:** Our next witnesses are the Canadian Printing Industries Association. Representing the association are Chris Rudge, Ernest Cozens, John Jamieson, and Massimo Bergamini, Director of Government Relations.

**Mr. Chris Rudge (Canadian Printing Industries Association):** Mr. Chairman and members of the committee, we would like to thank you for the opportunity of appearing before you today to address this issue which is a very important one for our industry.

## [Translation]

compétitivité, les régimes canadiens actuels et proposés de taxe de vente pour les produits d'importation par rapport aux produits nationaux? Certains considèrent que le régime actuel accorde un avantage de 1 à 1,5 p. 100 aux importations, de sorte que les exportations canadiennes souffrent d'un handicap de 1 à 1,5 p. 100. Nous ne nous intéressons pas de près aux effets négatifs de cette mesure sur les exportations, parce qu'elle n'est que temporaire. Mais à titre de porte-parole de l'Association des importateurs, ne convenez-vous pas que le régime actuel accorde aux importations un avantage de 1 à 1,5 p. 100 sur le plan de la compétitivité? Auriez-vous des chiffres à présenter à cet égard, et pensez-vous que cet avantage soit modifié par les propositions envisagées?

**M. Vanderwal:** Il serait très difficile d'avancer des chiffres, parce que ces chiffres varieraient d'un secteur à l'autre et qu'ils sont d'ailleurs fonction des frais de commercialisation et de distribution inclus par le fabricant dans le prix assujetti à la taxe de vente fédérale.

De l'avis des membres de l'association, les mesures provisoires proposées ont pour effet de corriger cette anomalie dans une certaine mesure. Le redressement n'est pas parfait, notamment aux termes de l'échange dont vous avez parlé, en raison surtout du fait que l'élément de la taxe de vente fédérale ne peut être séparé complètement des exportations canadiennes. Le pourcentage de correction du déséquilibre ne peut être calculé sans que l'on sache exactement dans quelle mesure les frais de commercialisation et de distribution pourront être déduits au-delà des 7 p. 100. Or, nous ne le saurons pas tant que des lignes directrices n'auront pas été publiées sur les modalités d'application de ces déductions.

**M. Cassidy:** Ainsi, vous n'avez pas pu apprendre du ministère des Finances ce qu'il entend par des coûts de commercialisation et de distribution acceptables, c'est bien ça?

**M. Vanderwal:** Non. Nous avons bien demandé des éclaircissements et des explications sur la question, mais nous n'en avons pas encore obtenu.

**Le président:** Nous vous remercions d'être venu, monsieur Vanderwal. Je crois que vous avez présenté la situation sous un tout nouvel éclairage.

**M. Vanderwal:** Je l'espère bien.

**Le président:** Nos prochains témoins sont de l'Association canadienne de l'imprimerie. Chris Rudge, Ernest Cozens, John Jamieson et Massimo Bergamini, directeur des Relations avec le gouvernement, représentent l'association.

**M. Chris Rudge (Association canadienne de l'imprimerie):** Monsieur le président, et vous, membres du Comité, nous tenons à vous remercier de nous accueillir aujourd'hui et de nous donner l'occasion de nous prononcer sur cette question, primordiale pour le secteur de l'imprimerie.

[Texte]

My intention is to achieve two things. First of all, I would like to give you a brief overview of our industry, and second, I would like to address the interim sales tax measure with respect to some of the very significant concerns that we have opposite the impact on our industry. I think it is important that we set the scene by telling you a little bit about the size of the printing industry in Canada because we have traditionally been a somewhat anonymous and understated organization or collection of organizations.

**The Chairman:** You do not need to do that. Your brief sets it out, 65,000 people and... Lots of establishments and all sorts of things.

**Mr. Rudge:** I think it is important to point out that we are by number of establishments the largest industry in the country, with over 3,800 establishments, and the third- or fourth-largest employer of Canadian citizens. We do believe this measure will have some significant impacts on employment in our industry and the health of the industry in general, particularly in the new environment of free trade that we are currently entering into, the fast track that our industry has been put into.

The brief that you have been given comprehensively discusses and covers a number of the issues with which we are concerned. We generally feel, at this point, that we need policies directed at increasing our competitive abilities, not taxation policies, which we believe are fraught with distortions and are based on inappropriate assumptions. They create an onerous administrative burden. We do salute the Department of Finance in its efforts to redress an inequitable sales tax situation which currently exists. However, we do not believe the interim measure that is being proposed is the appropriate measure.

For instance, we do not believe the 20% M and D level being utilized is a fair reflection of the realities that exist in our industry. Traditionally there have been much lower M and D levels throughout the industry, whether they be large or small companies.

We believe the measure will lead to a patchwork of sales tax approaches throughout the industry which will make it difficult to compete on a level field opposite our competitors and treat our customers fairly throughout the industry. We believe this measure will lead to some sort of manipulation, using the new taxation measures as a sales tool. I will give you an example. The Department of Supply and Services, which purchase the printing for the government, are very shrewd buyers. Traditionally they have tendered very well and bought at very low prices. The perception of the Canadian public is that the government is frivolous with our money. I have not found that to be the case, however, in terms of their tendering for printing.

It would be interesting to see whether in the new tendering forms they are going to ask us what level of federal sales tax will be applicable on the work that we are tendering for. Is it going to be 11.9%, as it might be in one company, or is it going to be 14.2%? Subsequently, is

[Traduction]

Mon intervention comporte deux volets. Tout d'abord, j'aimerais vous donner un bref aperçu de notre secteur et, ensuite, je parlerai des mesures provisoires touchant la taxe de vente et des problèmes très graves que celle-ci pose pour notre secteur. Je crois qu'il est important de vous brosser un tableau de la situation et de vous parler un peu de la place qu'occupe notre industrie au Canada, car nous avons toujours été méconnus, voire anonymes.

**Le président:** Ce ne sera pas nécessaire. Dans votre exposé, vous mentionnez que vous regroupez quelque 65,000 personnes et un grand nombre d'établissements.

**M. Rudge:** Je crois qu'il est important de souligner qu'avec nos 3,800 établissements, nous représentons l'industrie la plus importante au pays et constituons le troisième ou le quatrième employeur de citoyens canadiens. Nous sommes d'avis que ces mesures de taxation auront de graves répercussions sur l'emploi dans notre secteur et sur l'industrie en général, surtout dans ce nouveau contexte de libre-échange, étant donné la rapidité avec laquelle nous devons nous adapter.

Dans notre exposé, nous expliquons en détail un certain nombre des questions qui nous préoccupent. Pour le moment, nous avons besoin de politiques visant à nous rendre plus concurrentiels, et non de politiques de taxation qui, selon nous, s'appuient sur de fausses hypothèses et sont donc inadéquates. Ces politiques constituent pour nous un fardeau administratif onéreux. Nous sommes reconnaissants au ministre des Finances des efforts qu'il a déployés pour redresser la situation inéquitable qui prévaut actuellement en matière de taxe de vente, mais nous sommes d'avis que les mesures provisoires proposées ne sont pas appropriées.

En fait, nous croyons que le niveau de C et D, établi à 20 p. 100, correspond bien à la réalité de notre secteur. Par le passé, ces niveaux de C et D étaient beaucoup plus bas dans notre secteur, que les entreprises soient grosses ou petites.

Selon nous, ces nouvelles mesures entraîneront l'application de solutions disparates dans tout le secteur, ce qui rendra la compétition difficile et nous empêchera de traiter nos clients équitablement. Ces mesures engendreront une certaine forme de manipulation, car elles seront utilisées comme des outils de vente. Je vous donne un exemple. Le ministère des Approvisionnements et Services, qui achète les services d'impression pour le gouvernement, est un acheteur très astucieux. Il a toujours été très adroit et a ainsi pu acheter à très bas prix. Le grand public pense que le gouvernement jette notre argent par les fenêtres, mais je peux vous dire que ce n'est pas le cas dans le secteur de l'imprimerie.

Il serait intéressant de savoir si, dans les nouvelles formules de soumission, on nous demandera le taux de la taxe de vente fédérale applicable au travail faisant l'objet de la soumission. S'agira-t-il d'un taux de 11,9 p. 100 dans une entreprise donnée, ou encore d'un taux de 14,2 p.

[Text]

the government going to buy their printing on the basis of Supply and Services saving the government money, or, is it going to be on the basis of a higher taxation level, in order to generate more revenue on the treasury side?

So we think there is a wide-open opportunity to use the new tax measures as a sales tool that is going to create a great deal of problems for us throughout the industry. We believe distortions will be created—

**The Chairman:** When you are selling to the government, the federal government pays taxes to itself in that sense, does it?

**Mr. Rudge:** Yes.

**The Chairman:** Do you add 12% to your invoice?

• 1710

**Mr. John Jamieson (Canadian Printing Industries Association):** Yes, for taxable products, if it is not exempt otherwise.

**The Chairman:** You do not have a price with tax included?

**Mr. Jamieson:** No, the industry in general is totally a sales tax-extra industry. Therefore it is always set out separately.

**Mr. Rudge:** Traditionally federal and provincial sales tax are identified as an extra item on the invoice, and therefore will in the future be clearly identified as 10.2% or 14.6% or whatever the figure arrived at within a given company turns out to be, based on a company's ability to interpret the formula that is now being proposed. We think this is going to create some significant problems, as you can well see. If the government tender itself were adjusted to address this figure, since it is now going to be a somewhat variable figure, we would be put in a position where customers would be purchasing on the basis of a company that is able to provide to them a more competitive tax level than some other company.

**The Chairman:** Or you will have to sell everything tax-included and eat any difference in taxes.

**Mr. Rudge:** That is quite possible. But if we are talking about a differential of 2% here in an industry that has a traditional operating profit level of around 4% or 5% pre-tax, we are talking about a very large number to eat. If you are talking about selling on the basis of tax included, that goes against the traditional stream of the industry, and it is going to create a tremendous amount of dislocation and an administrative nightmare at this point.

We believe there are other distortions that potentially could be created. To give you an example, in a large organization that might have both a business forms printing and a general printing company, the business forms business generally has a much higher M and D level than general printing, which has traditionally had a

[Translation]

100? Et le gouvernement achètera-t-il des services d'impression tout en confiant à Approvisionnement et Services la tâche de ne pas trop dépenser l'argent du gouvernement, ou imposera-t-il un plus haut taux de taxation lui permettant d'accumuler plus de fonds dans le Trésor?

Nous sommes donc d'avis que ces nouvelles mesures de taxation constitueront un outil de vente et qu'il en résultera de nombreux problèmes dans notre secteur. Nous croyons que ces mesures gêneront la bonne marche de nos opérations. . .

**Le président:** Lorsque vous vendez vos services au gouvernement, le gouvernement fédéral se paie donc des taxes à lui-même, n'est-ce pas?

**M. Rudge:** Oui.

**Le président:** Ajoutez-vous 12 p. 100 à votre facture?

**M. John Jamieson (Association canadienne de l'imprimerie):** Oui, s'il s'agit de produits taxables qui ne font pas l'objet d'exemptions.

**Le président:** La taxe n'est pas comprise dans le prix?

**M. Jamieson:** Non, de façon générale, dans notre secteur, la taxe de vente est ajoutée. Elle est toujours calculée séparément.

**M. Rudge:** Les taxes de vente fédérales et provinciales ont toujours été ajoutées sur la facture. Ainsi, on pourra voir clairement sur les factures à venir le pourcentage fixé par une entreprise donnée, qu'il s'agisse de 10,2 p. 100 ou de 14,6 p. 100 selon la capacité de cette entreprise d'interpréter la formule proposée. Imaginez un peu les problèmes qui pourraient découler d'une telle situation. Si les soumissions du gouvernement étaient rajustées en fonction du chiffre, puisqu'il s'agirait d'un chiffre variable, voici quelle serait la situation: les clients achèteraient de l'entreprise capable de leur charger le meilleur taux de taxe.

**Le président:** Ou bien vous devrez vendre vos produits à un prix comprenant la taxe et absorber la différence.

**M. Rudge:** Ça pourrait se faire. Mais si nous parlons d'une différence de 2 p. 100 dans notre secteur, qui enregistre habituellement un profit de 4 à 5 p. 100 avant la taxe, il faudra absorber beaucoup. Si nous vendons nos produits à un prix comprenant la taxe, nous allons à l'encontre de la tendance dans notre secteur, et il en résultera de nombreuses complications, administratives entre autres.

D'autres problèmes pourraient aussi surgir. Prenons une grosse entreprise comprenant une imprimerie de formules d'affaires et une imprimerie générale. Le premier type d'entreprise a normalement un niveau plus élevé de C et D, mais comme les deux entreprises forment une seule compagnie, elles devront appliquer le même

[Texte]

lower level, yet both companies under a corporate umbrella are going to have to apply the same tax rate calculated across the board for that corporation. This would put the business forms business, for example, at a disadvantage opposite those independent business forms companies that are not encumbered with a lower corporate rate of taxation. So we think there are distortions that will be created through this policy and that should be addressed.

We think it is important that in our competitive environment people be measured fairly against their peers. We do not think this measure is going to allow us to continue to be so.

There is significant room for other manipulation through creative sale strategies. I might point out to you that the survival instinct is very strong amongst entrepreneurs and can lead to very creative thinking. We could end up with a scenario whereby companies could encourage their customers to do the work under contract with paper supplied, thus removing a significant amount of the manufacturing cost side and significantly inflating the M and D side of manufacture, which is going to have a significant effect on lowering the eventual federal sales tax level.

It is our position, similar to that of other submissions you have received, that importers will be more favoured because of the calculation formula that is supplied to their duty-paid value rather than the sales price. I could point to page 14 of our submission, which has gone through a rough calculation to give you an example of the kinds of problems we could run into opposite importers, particularly in the new free trade environment, where we are being put on a fast track of a five-year reduction in tariffs and a much more wide-open border opposite the movement of printing products in the very near future.

Again, I point out the significant impact we feel this will have on Canadian jobs. I could use a statistic from the printing industries of America association, which has said free trade will ultimately result in a \$500 million opportunity for American printers. At a rough calculation of \$100,000 per employee, that is a loss of 5,000 jobs in Canada, if one were to utilize that figure. So we believe it is important that we not be encumbered at this point with tax measures that are going to mitigate against the perpetuation of high levels of employment in our industry.

Ultimately, we believe this tax measure, through some of the issues we have pointed out above and included in our brief, will result in a loss of jobs in our industry and will lower the demand for printed products. As I pointed out, variations of several points in taxation, combined with other measures that have been taken through provincial taxes, etc., and free trade, could move dollars out of the printing environment into other forms of communication and ultimately significantly hurt our industry.

[Traduction]

taux de taxe de vente. L'imprimerie de formules d'affaires serait donc désavantagée par rapport aux autres entreprises du même genre non associées à une entreprise dont le taux de taxation est moins élevé. Nous croyons que cette politique engendrera des problèmes et qu'il faut en discuter.

Nous croyons qu'il est important, dans un milieu compétitif comme le nôtre, que les gens puissent se mesurer équitablement à leurs pairs. Selon nous, ces mesures ne nous permettront plus de le faire.

Je puis vous assurer que des stratégies de vente bien pensées permettent maintes formes de manipulation. L'instinct de survie est très fort chez les entrepreneurs et peut donner lieu à beaucoup de créativité. On pourrait se retrouver avec des entreprises qui encourageraient le client à faire le travail à forfait, le papier étant fourni, réduisant ainsi de beaucoup le coût de fabrication et augmentant par la même occasion les dépenses de C et D, ce qui permettrait de rabaisser le taux de la taxe de vente fédérale.

Nous sommes d'avis, comme d'autres intervenants avant nous, que les importateurs seront les plus favorisés à cause de la formule de calcul qui a rapport à la valeur à l'acquitté plutôt qu'au prix de vente. À la page 14 de notre exposé, nous présentons un calcul approximatif pour donner un exemple du genre de problèmes avec lesquels nous pourrions être aux prises face aux importateurs, surtout en cette période de libre-échange où nous devons, en cinq ans, réduire nos tarifs et faire face à une concurrence outre-frontière beaucoup plus forte.

Une fois de plus, permettez-moi de vous parler des répercussions importantes de ces mesures sur les emplois canadiens. Selon des statistiques de l'association américaine de l'imprimerie, le libre-échange donne aux États-Unis l'accès à un marché de 500 millions de dollars. Grosso modo, si l'on calcule 100,000\$ par employé, cela signifie une perte de 5,000 emplois pour le Canada. Nous croyons donc qu'il est important de ne pas nous embarrasser pour l'instant de mesures fiscales qui risquent de compromettre le maintien de hauts niveaux d'emploi dans notre secteur.

En fin de compte, nous sommes d'avis que ces mesures fiscales, comme nous le mentionnons dans notre document, entraîneront une perte d'emplois dans notre secteur et réduiront la demande de produits imprimés. Comme je l'ai mentionné, toute modification de la fiscalité, combinée avec d'autres mesures fiscales prises au palier provincial, etc., et le libre-échange, pourrait causer la perte de milliers et de milliers de dollars pour l'imprimerie, et ce, au profit d'autres formes de communication, ce qui serait très grave pour notre secteur.

[Text]

[Translation]

• 1715

We believe that the February 10, 1988, budget proposals, with respect to sales tax, aims at correcting real and perceived inequities in the current system and stemming the erosion of the tax base through the use of tax avoidance mechanisms. However, the Canadian Printing Industries Association, although it agrees in principle, finds that the current proposals are inappropriate. Their impact on the Canadian commercial printing industry is more damaging than the existing system.

The interim sales tax measure would lead to a patchwork of sales tax rates which, because of the industry's low M and D costs, would inevitably mean higher costs for its customers. In turn, this would dampen demand for printing and lead to a slow-down of activity in the industry.

New distortions would also be created by the proposed measure, as well as biases in favour of larger printers and imported goods.

The printing industry association in Canada is therefore deeply concerned about the potential impact of this measure and is suggesting that prudence should prevail. We urge the committee to recommend that the interim sales tax measure be dropped, existing practices maintained, and phase two of tax reform expeditiously undertaken.

**Mr. Minaker:** Mr. Rudge, you made me wonder in concern when you said you thought the impact of free trade would adversely affect the printing industry. My father was a printer and ran a small newspaper for many years, and your statement starts me to wonder. First, how many members in your association are small printers and employ 10, 20 people? What is the majority of your membership?

**Mr. Rudge:** The majority of the membership is smaller printing operations that employ 10 to 20 employees. If statistically one were to break it out, something like 96% of companies employ 20 people or less.

**Mr. Minaker:** Why would you think free trade would affect those people? The way I understood the industry when my dad was involved in it is that you deal one on one with people in the community or within a radius of maybe 50 miles. How could somebody in the United States affect somebody in Winnipeg or in Calgary? I could see in Windsor that Detroit might affect them to some degree. When they have to transport the goods and so on, and make those relationships, the numbers you talk about, how would this proposal affect them?

Nous croyons savoir que les propositions contenues dans le budget du 10 février 1988 relatives à la taxe de vente ont pour objet de corriger les inégalités réelles ou imaginaires que comporte le système actuel et d'arrêter le processus d'érosion de l'assiette fiscale favorisé par le recours aux mécanismes d'évasion. Toutefois, même si elle donne à ces propositions son accord de principe, notre association est d'avis que les propositions, telles qu'elles sont rédigées actuellement, sont inadéquates. En effet, elles risquent d'avoir sur l'industrie canadienne de l'imprimerie un effet plus néfaste encore que le système actuel.

La mesure provisoire qui concerne la taxe de vente aurait pour effet d'instituer une mosaïque de taux différents pour la taxe de vente, ce qui, compte tenu de la faiblesse des coûts de C et D de l'industrie, signifierait inévitablement des prix plus élevés pour notre clientèle. Cette augmentation entraînerait à son tour une réduction de la demande et un ralentissement de l'activité dans l'industrie de l'imprimerie.

La mesure proposée favoriserait également de nouvelles distorsions, ainsi que des injustices en faveur des plus grandes entreprises et des produits importés.

Par conséquent, l'association est particulièrement inquiète de l'incidence que cette mesure pourrait avoir et elle recommande que l'on fasse preuve de prudence. Nous exhortons le Comité à recommander l'abandon de la mesure provisoire relative à la taxe de vente, le maintien du système actuel et l'amorce immédiate de la deuxième étape de la réforme fiscale.

**M. Minaker:** Monsieur Rudge, je dois dire qu'en vous entendant dire que le libre-échange aurait un effet négatif sur l'industrie de l'imprimerie, je me suis posé certaines questions. En effet, mon père était imprimeur et il a dirigé pendant de nombreuses années un petit journal. A vous entendre, je commence à me poser des questions. Premièrement, j'aimerais savoir combien de membres dans votre association sont de petits imprimeurs et emploient entre 10 et 20 personnes. De quoi est constituée la majorité de votre association?

**M. Rudge:** La majorité de nos membres sont de petites imprimeries qui emploient entre 10 et 20 personnes. Si nous devons établir des chiffres statistiques plus précis, on pourrait dire qu'environ 96 p. 100 des compagnies emploient 20 personnes ou moins.

**M. Minaker:** Pourquoi pensez-vous que le libre-échange aurait des répercussions négatives pour ces entreprises? A l'époque où mon père faisait partie de cette industrie, il me semble que les entreprises traitaient avec leurs clients sur une base individuelle au sein de la collectivité, ou dans un rayon de 50 milles peut-être. Comment, dans ce cas, une entreprise située aux États-Unis pourrait-elle avoir un effet quelconque sur une entreprise située à Winnipeg ou à Calgary? Je comprends qu'une entreprise établie à Windsor puisse être touchée jusqu'à un certain point par ce qui se passe à Detroit.

[Texte]

**Mr. Rudge:** Let me address that from two perspectives, sir.

First of all, if we look at it in terms of numbers of employees rather than by establishments, there is obviously a far greater proportion of employees in those few firms that are at the top. Somewhere in the area of 30% or 40% of employees are in those larger firms, and those companies are involved in the production of very large printing jobs which have a much higher degree of mobility. There is currently an awful lot of movement of product back and forth across the border in the printing business.

**Mr. Minaker:** How many people would those firms employ? How many people would an average company employ; about what level?

**Mr. Rudge:** Average company is hard to apply to our organization because of the—

**Mr. Minaker:** The ones you are talking about right now that you are concerned about.

**Mr. Rudge:** The larger companies employ in excess of 100 employees. They represent 40% of total employees, and they employ 100 and up employees.

**Mr. Massimo Bergamini (Director, Government Relations, Canadian Printing Industries Association):** On the points you are raising, just two weeks ago we released a study which we commissioned from a Montreal consulting firm, Samson Bélair, to try to make some sense out of the impact of free trade on our industry. By what we feel are very conservative projections on the part of Samson Bélair, the forecast for the first three or four years of the coming into force of the free trade agreement, if everything remains equal—in other words, if there are no adjustment programs for the industry put into place; with a Canadian dollar valued at around 80¢, which was one of the assumptions—is 3,000 jobs would be lost in the industry. Samson Bélair say it will be those medium-sized firms—we are talking here, according to their calculations, of between 50 and 200 employees—general and commercial printers, particularly in Ontario and Quebec, that will suffer the most, and again, they forecast very major dislocation within that segment of the industry.

• 1720

You are absolutely right; I do not think we are saying that the small printer that serves a regional market, a

[Traduction]

Lorsqu'il s'agit par exemple de transporter les marchandises et d'établir ces relations, comment cette proposition pourrait-elle affecter ces entreprises? Que signifient ces chiffres dont vous parlez?

**M. Rudge:** Permettez-moi d'aborder ce problème sous deux perspectives différentes.

Premièrement, si l'on se place du point de vue du nombre d'employés, et non pas du point de vue des entreprises elles-mêmes, il y a de toute évidence beaucoup plus d'employés qui travaillent dans ces quelques entreprises majeures. Il y a en effet 30 à 40 p. 100 des employés de l'industrie qui travaillent pour ces quelques grandes firmes, et les sociétés qui effectuent de très importants travaux d'imprimerie ont beaucoup plus de mobilité. Dans l'industrie de l'imprimerie, on assiste actuellement à de considérables échanges de marchandises à travers la frontière.

**M. Minaker:** Combien de gens pensez-vous que ces entreprises emploient? Combien de gens en moyenne ces entreprises emploient-elles? Et à quel niveau?

**M. Rudge:** Il est difficile pour nous de parler de moyenne, étant donné que...

**M. Minaker:** J'aimerais que vous nous parliez de ces entreprises que vous venez de mentionner, celles qui vous préoccupent.

**M. Rudge:** Les entreprises les plus importantes emploient plus de 100 personnes. Elles emploient 40 p. 100 de la main-d'œuvre totale; elles emploient au moins 100 personnes, sinon plus.

**M. Massimo Bergamini (directeur, Relations avec le gouvernement, Association canadienne de l'imprimerie):** Pour revenir à l'un des points que vous venez d'aborder, j'aimerais dire qu'il y a deux semaines à peine, nous avons publié une étude que nous avons commandée à une entreprise de consultants de Montréal, la firme Samson Bélair, pour essayer d'en savoir un peu plus sur les répercussions du libre-échange sur notre industrie. La firme Samson Bélair a établi quelques projections que nous estimons extrêmement conservatrices, prévoyant que pour les trois ou quatre premières années qui suivront l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, toutes choses étant égales par ailleurs—en d'autres mots, s'il n'y a aucun programme d'ajustement dans l'industrie; si l'on suppose que le dollar canadien restera aux alentours de 80c. U.S.—on prévoit une perte de 3,000 emplois dans l'industrie. Si l'on en croit les prévisions de Samson Bélair, ce sont les entreprises de taille moyenne (entre 50 et 200 employés, selon leurs calculs), soit les imprimeurs généraux et commerciaux, plus particulièrement en Ontario et au Québec, qui vont souffrir le plus de l'accord de libre-échange. En outre, la firme Samson Bélair prévoit qu'il y aura dans ce segment de l'industrie de très importants bouleversements.

Vous avez tout à fait raison; je ne crois pas que nous soyons en train de dire que le petit imprimeur, celui qui

[Text]

local market, will be impacted. There is no interest for Donnelley in Chicago to print 500 wedding invitations. That is not the problem. It is the medium-sized printer that has fairly long runs, attractive runs, who does not perhaps have. . . Again, this study as well as DRIE studies in the past, commissioned by the government, have shown that our industry suffers from a chronic undercapitalization when compared to the U.S. industry, and it is particularly those medium-sized printers that suffer from undercapitalization.

So when you put that together, when you say you do not have the equipment to compete effectively with the state-of-the-art equipment the Americans have, and you enjoy these very attractive press runs and you are not geared up for free trade, I tend to agree with that forecast.

What we are concerned with is that there have been a number of measures—of which this is one—that, rather than addressing the very urgent needs of our industry and other industries in light of free trade, say: we do not worry about it; we are functioning in a closed box, in our own little finance environment; let us not worry about free trade; let us impose this extra burden. We say you cannot divorce one from the other. There is a very real challenge that our industry and other industries will have to face, and we say these measures are going to hurt us in that context.

**Mr. Minaker:** Is your only concern the United States?

**Mr. Rudge:** That is our primary concern.

**Mr. Minaker:** You are not concerned about the offshore?

**Mr. Rudge:** No, there is already some concern about the offshore—

**Mr. Minaker:** But you are strictly concerned about free trade.

**Mr. Rudge:** The big concern opposite employment and movement of product right now is American printers that will have the ability to penetrate Canadian markets for the larger products. But I would also like to address your point with respect to the smaller printer that serves a much more local market, as per the example you illustrated through your father.

I had a discussion two weeks ago with a lady who runs a small shop such as that, with sales of about \$1.5 million, and who employs 15 to 20 people localized in the Toronto marketplace. She came forward with what I thought was a very graphic example of the impact of free trade on her shop, and it is something to which she had not related in

[Translation]

dessert un marché régional, un marché local, va être touché par l'entente de libre-échange. Il n'y a aucun avantage pour la firme Donnelley, à Chicago, à imprimer 500 invitations de mariage. Là n'est pas le problème. C'est plutôt l'imprimeur de taille moyenne, celui qui a des lots assez importants, assez intéressants, celui qui n'a peut-être pas. . . Je le répète, cette étude a montré, comme d'autres études du MEIR commandé jadis par le gouvernement, que notre industrie souffrait d'une sous-capitalisation chronique lorsqu'on la compare à celle des États-Unis; le problème de la sous-capitalisation est particulièrement sensible dans les cas des imprimeurs de taille moyenne.

Alors, lorsqu'on met tous ces éléments ensemble, lorsque vous dites que vous n'avez pas la technologie pour pouvoir faire concurrence à l'équipement ultramoderne des Américains, lorsque vous dites que vous avez la chance d'avoir ces tirages très intéressants et que vous n'êtes pas prêts pour le libre-échange, je suis très tenté de pencher en faveur de ces prévisions.

Ce qui nous inquiète davantage, c'est de voir qu'il y a eu un certain nombre de mesures (et celle-ci en fait partie) qui, au lieu de répondre aux besoins extrêmement pressants de notre industrie et d'autres industries qui se préparent à affronter le libre-échange. . . nous ne sommes pas inquiets; à l'heure actuelle, nous fonctionnons en vase clos, dans notre petit monde financier; nous ne devons pas nous inquiéter du libre-échange; ne nous imposons pas ce fardeau supplémentaire. Nous estimons que vous ne pouvez pas vous séparer de nous. Nous sommes à l'heure actuelle confrontés à un défi très réel, comme d'autres industries d'ailleurs. C'est pour cela que nous disons que ces mesures vont nous être préjudiciables.

**M. Minaker:** Est-ce uniquement le problème des États-Unis qui vous inquiète?

**M. Rudge:** Essentiellement.

**M. Minaker:** Vous ne craignez pas l'étranger?

**M. Rudge:** Non, la question de l'étranger suscite déjà. . .

**M. Minaker:** Mais vous êtes uniquement préoccupé par le problème du libre-échange.

**M. Rudge:** La principale préoccupation en ce qui concerne l'emploi et le transfert des marchandises a trait pour le moment aux imprimeurs américains, qui vont désormais pouvoir s'infiltrer sur des marchés canadiens et y vendre leurs produits. Mais j'aimerais également revenir à cette question du petit imprimeur, celui qui dessert un marché beaucoup plus local, comme votre père par exemple.

J'ai eu l'occasion il y a deux semaines de discuter avec une dame qui, comme votre père, dirige une toute petite entreprise, dont le chiffre d'affaire est d'environ 1,5 million de dollars par année et qui emploie entre 15 et 20 personnes. Elle vend ses produits sur le marché de Toronto. Elle m'a donné un exemple très concret de

[Texte]

the past. She felt she would be immune from it by servicing this local market, as many small printers will be.

However, two of her large customers came to her and said: under the implication of an enhanced trade agreement with the United States—we are branch offices of American organizations and are currently operating autonomously here—we have been told that once free trade is implemented we will become strictly a distribution and sales arm of the company. We will no longer be producing printed materials here, so we will not be able to do business with you.

So there is a shakedown throughout the industry. It is not just the larger printers, which have large 1 million, 2 million or 3 million impression runs with values of many hundreds of thousands of dollars, that can entice American printers north of the border and can bring their efficiencies into our market that we currently are not capitalized to match. It also shakes down to the smaller printer as well.

**Mr. Minaker:** Did you find out in your studies that there was also going to be a flow to the United States from some of our printers?

**Mr. Bergamini:** No. Actually, what is interesting is this. We circulated a number of copies amongst members and certainly amongst different departments, and I would hope that one of the observations is looked at very carefully.

The free trade agreement, because of the imbalance in the level of tariffs between our two countries, which is the same across all manufacturing sectors but is particularly striking in printing... For example, on catalogues or advertising material we benefit from some of the highest protection awarded to any product. On catalogues it is 26.8; on advertising inserts it is 24.3. On the U.S. side, on the other hand, protection tariffs are in the range of 4%. So clearly, because of this imbalance and because of our undercapitalization, poor marketing techniques and lower productivity, according to the Samson Belair study there will be no quantifiable benefit to the Canadian printing industry from the free trade agreement. Again, let me say one thing. If everything remains the same, what we are asking for is adjustment measures that will make us more competitive. We want to look at it as a source of opportunity. If nothing changes, we are going to lose jobs and we are not going to gain anything from this.

[Traduction]

l'effet qu'aurait pour elle l'accord de libre-échange. Elle n'avait pas encore eu l'occasion de penser à l'effet qu'aurait cet accord sur son entreprise. Elle se pensait à l'abri de toute répercussion, en disant qu'il lui suffirait de desservir le marché local, comme vont d'ailleurs le faire de très nombreux petits imprimeurs.

Toutefois, deux de ses plus importants clients sont venus lui dire la chose suivante: dans l'hypothèse où un accord de libre-échange serait signé avec les États-Unis, étant donné que nous sommes des bureaux régionaux d'entreprises américaines et que nous fonctionnons actuellement de façon autonome au Canada, on nous a dit qu'une fois que l'accord sur le libre-échange serait mis en oeuvre, nous ne serions plus pour la compagnie qu'une division de distribution et de vente. Par conséquent, nous n'aurons plus à produire de documents imprimés au Canada, par conséquent, nous ne pourrions plus faire affaire avec vous.

Par conséquent, il va y avoir des répercussions dans toute l'industrie. Ce ne sont pas seulement les grandes imprimeries, celles qui ont des tirages de 1, 2 ou 3 millions d'exemplaires représentant des sommes de plusieurs centaines de milliers de dollars, qui peuvent attirer les imprimeurs américains et mettre leur efficacité au service de notre marché. D'ailleurs, à l'heure actuelle, nous n'avons pas les structures suffisantes pour faire face à ce marché. Cet accord aura aussi des répercussions sur les petits imprimeurs.

**M. Minaker:** Avez-vous constaté dans l'une ou l'autre de vos études qu'il allait également y avoir un mouvement «d'immigration» de nos imprimeurs en direction des États-Unis?

**M. Bergamini:** Non. En fait, on constate une chose intéressante. Nous avons fait circuler un certain nombre d'exemplaires de ces études parmi nos membres et bien sûr, au sein de plusieurs ministères, et j'espère que les lecteurs vont porter une attention toute particulière à l'une des observations que nous avons faites.

L'accord de libre-échange, en raison du déséquilibre des droits de douanes entre nos deux pays, qui est le même pour tous les secteurs manufacturiers, et qui est particulièrement sensible dans l'industrie... Ainsi, par exemple, nous bénéficions pour les catalogues et le matériel de publicité de l'un des tarifs de protection les plus élevés qu'il soit. Ce taux est de 26,8 pour les catalogues; de 24,3 pour les encarts publicitaires. Du côté américain, par contre, les droits de douanes protecteurs tournent autour de 4 p. 100. Vous voyez donc, compte tenu de ce déséquilibre et en raison de notre sous-capitalisation, de nos techniques de commercialisation inadaptées et d'une faible productivité, qu'il n'y a aucun moyen, comme l'a confirmé l'étude de Samson Bélair, que l'accord de libre-échange amène un quelconque avantage mesurable à l'industrie canadienne de l'imprimerie. Encore une fois, je vous dis ceci. Si rien ne change, nous demandons des mesures d'adaptation pour être plus concurrentiels. Nous voulons y voir une source

[Text]

[Translation]

d'occasions. Si rien ne change, nous allons perdre des emplois et cela ne nous rapportera rien.

• 1725

**The Chairman:** How does that relate to the sales tax?

**Le président:** Qu'est-ce que cela a à voir avec la taxe de vente?

**Mr. Bergamini:** I would suggest to you that when a member of the committee raises the question, we address it.

**M. Bergamini:** Lorsqu'un membre du Comité soulève une question, nous y répondons.

**Mr. Minaker:** But you are saying your main concern is free trade, not the sales tax.

**M. Minaker:** Mais vous dites que votre premier souci est le libre-échange, et pas la taxe de vente.

**Mr. Rudge:** No, not at all.

**M. Rudge:** Non, pas du tout.

**Mr. Minaker:** That is why I raised the question. You are not worried about offshore.

**M. Minaker:** C'est pourquoi j'ai soulevé la question. Vous ne vous faites pas de souci pour l'étranger.

**The Chairman:** They have it set out in the sales tax in their brief with the different sales tax calculations.

**Le président:** Leur mémoire expose la chose avec les différents calculs de la taxe de vente.

**Mr. de Jong:** Right, because with the sales tax it is going to increase your cost of production, which will make you even less competitive with the Americans.

**M. de Jong:** Juste, car la taxe de vente va majorer votre coût de production, ce qui vous rendra encore moins compétitifs avec les américains.

**Mr. Rudge:** That is right. Opposite the free trade, it is a problem, but within the context of competition within our own industry right now, it is a mine field. It is fraught with all kinds of problems, in that we are going to have printer X and printer Y talking to the customer over here and using sales tax as a selling tool. We are going to be saying we can offer them a federal sales tax—which we describe on our invoice—at 11.9%.

**M. Rudge:** C'est exact. Face au libre-échange, c'est un problème, mais dans le contexte de la concurrence dans notre industrie, aujourd'hui, c'est un champs de mine. Cela comporte toutes sortes de problèmes; par exemple, l'imprimeur X et l'imprimeur Y utiliseront la taxe de vente comme argument de vente auprès du client ici. Nous allons pouvoir leur offrir une taxe fédérale de vente—que nous décrivons sur notre facture, à 11,9 p. 100.

**The Chairman:** The little guy has a lower rate of tax than the larger printer. In any event, the tax all depends on the amount of M and D involved, depending on the arrangements.

**Le président:** Le petit a un taux de taxe plus faible que le gros imprimeur. De toute façon, la taxe dépend complètement du montant de Commercialisation et Distribution (C et D) en cause, selon les dispositions prises.

**Mr. McCrossan:** You are on a five-year fast track?

**M. McCrossan:** Vous avez un programme accéléré de cinq ans?

**Mr. Rudge:** Yes.

**M. Rudge:** Oui.

**Mr. McCrossan:** These are interim measures. Would I be safe in assuming that the negative impact in terms of free trade would be minimal if the interim regime lasted a year and a half?

**M. McCrossan:** Il s'agit de mesures provisoires. Ai-je raison de supposer que des retombées négatives pour le libre-échange seraient minimales si le régime provisoire durerait un an et demi?

**Mr. Rudge:** The interim sales tax regime?

**M. Rudge:** Le régime provisoire de la taxe de vente?

**Mr. McCrossan:** Right. In other words, your brief is saying get to stage two quickly and you will resolve our problems. Effectively, you have five years' worth of protection.

**M. McCrossan:** Oui. Autrement dit, vous préconisez de passer rapidement au deuxième volet, pour résoudre nos problèmes. En réalité, vous avez cinq années de protection.

**Mr. Rudge:** No, we are being phased in at 20% per year, a straight-line reduction of tariffs.

**M. Rudge:** Non, nous avons une réduction linéaire des tarifs de 20 p. 100 par an.

**Mr. McCrossan:** I understand that.

**M. McCrossan:** Je comprends.

**Mr. Rudge:** What we are saying is, let us deal with that one. We are not afraid to compete, but we think we are competing in an inordinately harsh situation, and most industries are given 10 years to gear up for competition. We are an intensely capital-intensive industry.

**M. Rudge:** Nous disons tous: Occupons-nous de celui-là. Nous n'avons pas peur de la concurrence, mais nous avons l'impression de la faire dans des conditions excessivement pénibles. La plupart des industries ont dix ans pour se préparer à la concurrence.

[Texte]

I will take the example of my own company. I am a medium-sized printer with 300 employees. In order to compete, we have to realign our strategies and rationalize our product mix for the new era. We have to bring in new equipment. Yes, we have five years to do that. We have lost the CCA opportunities we had through taxation. I am saying do not give us another burden to deal with if you do not have to at this point. Let us keep as much of the level playing field as we had.

**Mr. McCrossan:** I understand that. But whether we go with the interim measures or not, you are going to face this five-year transition.

**Mr. Rudge:** Absolutely, it would appear.

**Mr. McCrossan:** To a certain extent, stage two is going to bring relief over either the current situation or the interim measures.

**Mr. Rudge:** We do not know yet. We assume it will.

**Mr. McCrossan:** You assume it will, because it is based on the ultimate sales price. I guess the question I am asking is, either with the interim measures or even adopting your recommendation and not having interim measures, how long can you afford to wait before stage two is just essential to you in terms of levelling up? I think we all know that imports have an advantage even under the current regime over domestic production. Even if we adopt your suggestion and did not bring in any interim measures, you still require stage two some time before the five-year phase-out in order to be there.

**Mr. Rudge:** I am not sure I have looked at it or could quantify it from that perspective. It is a unique way of looking at it. I guess what we are addressing is the fact that we are changing from a regime that we can cope with and we understand right now, and that allows us to compete on our own street—

**Mr. McCrossan:** But you have two things changing at the same time, the duties and the tax.

**Mr. Rudge:** We have a lot of others. Ontario has thrown a lot of curves at us also, so it is not just two at this point.

**Mr. McCrossan:** Are you really saying if we wait more than two years to bring in stage two it is a significant problem for you? Is it three years?

**Mr. Rudge:** No, I cannot say that. What I can say is that if you introduce this as an interim measure, it is going to create a lot of problems for us right now that we do not need and that are inherently bad for the industry—through these specific measures proposed.

**The Chairman:** With that, I am going to thank you. It was a very worthwhile brief, and I am glad you were able to come.

[Traduction]

Nous sommes une industrie à très forte intensité de capital. Permettez-moi de citer l'exemple de mon entreprise à moi. Je suis un imprimeur de taille moyenne, avec 300 employés. Pour être concurrentiels, nous devons réaligner nos stratégies et rationaliser notre gamme de produits pour la nouvelle ère. Il nous faut du nouveau matériel. Oui, nous avons cinq ans pour cela. Nous avons perdu les possibilités de DPA que nous donnait la fiscalité. S'il-vous-plait, ne nous imposez pas un autre fardeau, si vous n'êtes pas obligés pour l'instant. Gardons le plus possible les règles du jeu que nous avons.

**M. McCrossan:** Je comprends. Mais que nous adoptions ou non les mesures provisoires, vous devrez passer par cette transition de cinq ans.

**M. Rudge:** Absolument, semble-t-il.

**M. McCrossan:** Dans une certaine mesure, le deuxième volet apportera un certain allègement de la situation actuelle ou des mesures provisoires.

**M. Rudge:** Nous ne le savons pas encore. Nous supposons que oui.

**M. McCrossan:** Vous le supposez, car il est fondé sur le prix de vente ultime. Ma question, je suppose, est: Que ce soit avec les mesures provisoires ou sans elles, selon votre recommandation, combien de temps pouvez-vous vous permettre d'attendre avant que le deuxième volet vous apparaisse aussi essentiel pour le nivellement? Nous savons tous que les importations présentent un avantage, même dans le régime actuel, sur la production nationale. Même si nous nous rangions à votre suggestion et n'adoptions pas de mesures provisoires, vous aurez quand même besoin du deuxième volet avant le retrait graduel sur cinq ans afin d'être là.

**M. Rudge:** Je ne pense pas m'y être arrêté ni pouvoir le quantifier dans cette perspective. C'est une façon tout à fait particulière de voir les choses. Le problème, à mon sens, c'est que nous passons d'un régime dont nous pouvons nous accommoder et que nous comprenons aujourd'hui et qui nous permet d'être concurrentiel chez-nous. . .

**M. McCrossan:** Mais il y a deux choses qui changent en même temps, les droits de douane et la taxe.

**M. Rudge:** Nous en avons beaucoup d'autres. L'Ontario nous a déjà passablement compliqué la vie également. Il y a donc plus de deux choses à ce stade-ci.

**M. McCrossan:** Dites-vous que si nous attendons plus de deux ans pour instituer le deuxième volet, cela vous posera un gros problème. Est-ce trois ans?

**M. Rudge:** Non, je ne puis dire cela. Mais, si vous en faites une mesure provisoire, les mesures particulières proposées nous poseront beaucoup de problèmes dont nous n'avons pas besoin et qui sont foncièrement nuisibles pour l'industrie.

**Le président:** Sur ce, je vous remercie. Votre mémoire était excellent, et je suis heureux que vous ayez pu venir.

[Text]

[Translation]

• 1730

We now have Witco Canada, and our witnesses are Edgar Reich who is the vice-president of finance and administration and Ralph Fiala who is a consultant with Thorne, Ernst & Whinney.

**Mr. Edgar A. Reich (Vice-President, Finance and Administration, Witco Canada Inc.):** Thank you, Mr. Chairman. Witco is a major supplier of no name generic and private brand liquid and powder detergents and, as our hon. friend stated, we feel we have about 10% of the market. Our customers are the major retail chains across Canada and consumers have come to depend on our products for their high quality and reasonable price.

We have a number of serious problems with the proposed changes. We have estimated that for our most recent fiscal period the proposed changes would have increased our tax burden by \$750,000 to possibly \$850,000.

**The Chairman:** That brings you from 12% to 13.9% or 13.5% does it not?

**Mr. Reich:** No, to about 14% and change.

**The Chairman:** Why is that? Do you have too big an M and D now?

**Mr. Reich:** Private brand manufacturers normally have low marketing and distribution costs, so we would not have the advantage of those deductions. And when applying the formula on the basis of the 7% and the gross up of 25%—

**The Chairman:** Yes, that would be 13.95%.

**Mr. Reich:** So 13.95%, okay.

**The Chairman:** So you raise your tax rate by 2% roughly, so that is a pretty significant increase in taxes.

**Mr. Reich:** Yes. We feel that our competitors with their large marketing expenditures ought to have somewhat of a tax reduction if they claim all of the M and D costs—

**The Chairman:** That, by the way, is alleged to be the advantage of this system. In other words, it makes the private brand guys pay a better rate of tax and equalizes the system. I do not know if that is fair or not, but in any event that is alleged to be the big advantage of the system.

**Mr. Reich:** I guess the way we look at it is that we offer a high quality low cost product that is then disadvantaged by government intervention.

**The Chairman:** Very well.

**Mr. Reich:** Now, we would have to attempt to increase our prices and accordingly the winners in this situation are our competitors. The losers are private brand manufacturers and the Canadian public, because we could

Nous accueillons maintenant Witco Canada. Nos témoins sont Edgar Reich, qui est le vice-président aux finances et à l'administration, et Ralph Fiala, qui est un expert-conseil de chez Thorne, Ernst & Whinney.

**M. Edgar A. Reich (vice-président, Finances et Administration, Witco Canada Inc.):** Merci, monsieur le président. Witco est un gros fournisseur de détergers liquides et en poudre génériques sans nom et de marques exclusives, comme l'a indiqué notre honorable ami, nous estimons avoir environ 10 p. 100 du marché. Nos clients sont les grandes chaînes de détail au Canada et les consommateurs comptent sur nos produits pour leur haute qualité et leur prix raisonnable.

Les changements proposés nous causent plusieurs problèmes sérieux. Selon nos estimations, pour notre dernier exercice financier, les changements proposés auraient porté notre fardeau fiscal de 750,000\$ à peut-être 850,000\$.

**Le président:** Cela vous fait passer de 12 p. 100 à 13,9 p. 100 ou 13,5 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Reich:** Non, à environ 14 p. 100 et des poussières.

**Le président:** Pourquoi donc? Avez-vous trop de C et D actuellement?

**M. Reich:** Les fabricants de produits de marques privées ont normalement de faibles coûts de commercialisation et de distribution, si bien que nous ne pourrions profiter de ces déductions. Et si l'on applique la formule en fonction de 7 p. 100 et de la majoration de 25 p. 100. . .

**Le président:** Oui, cela donnerait 13,95 p. 100.

**M. Reich:** 13,95 p. 100, parfait.

**Le président:** Vous majorez donc votre taux de taxe d'environ 2 p. 100, ce qui est une augmentation assez importante de taxe.

**M. Reich:** Oui. À nos yeux, nos concurrents, qui ont de grosses dépenses de commercialisation, devraient avoir une certaine réduction de taxe, s'ils demandent la totalité des coûts de C et D. . .

**Le président:** Voilà, soi dit en passant, l'avantage que l'on attribue à ce système. Autrement dit, les producteurs de marques privées jouissent d'un meilleur taux de taxe, et le système s'équilibre. J'ignore si c'est juste ou pas, mais de toute façon, on présente cela comme étant le gros avantage du système.

**M. Reich:** Dans notre perspective, nous offrons un produit de qualité à faible prix qui est alors désavantagé par l'intervention gouvernementale.

**Le président:** Très bien.

**M. Reich:** Il nous faudrait tâcher de majorer nos prix, si bien que ce sont nos concurrents qui y gagneraient. Les perdants sont les fabricants de marques privées et le public canadien, car nous ne pouvons nous permettre

[Texte]

not afford to absorb such tax increases in the profitability structure we currently have. In other words, the tax—

**The Chairman:** How much do you make for name brand people, just as a manufacturer? Do you manufacture for Lever Brothers, for example?

**Mr. Reich:** No, we do not. We manufacture for retail chains such as—

**The Chairman:** You do not make the stuff, say, for Procter & Gamble, make some stuff for them or make a product that would have another company's name on it.

**Mr. Reich:** Not for Procter & Gamble and not for Lever.

**The Chairman:** Do you do it for other people? Do you have a company you do it for?

**Mr. Reich:** Not to any extent really. They are minor products they do not have time to look after.

**The Chairman:** That is right, but the fact is that you do it and when you do it, if it goes to the wholesale level, do you not lose the business?

**Mr. Reich:** Yes.

**The Chairman:** And is that not one of the problems you face if we go to the wholesale level here?

**Mr. Reich:** Yes. Again, our industry leaders made a statement that we support going to the wholesale level. It is not an unqualified support. It is our second choice. Our first choice would be to postpone the tax change and to wait for the new system, whichever system it might be.

• 1735

But just to continue, I guess we feel that a tax break is given to higher-priced goods and a tax increase is applied to lower-cost goods. We feel that is not in accord with the stated government objective to reduce the tax burden for lower-income people, because they would in fact end up paying for it.

Another reason for our objection is the complexity of the system. We feel the changes complicate the system and that manufacturing will have to spend money to comply. We currently have financial systems geared to CICA accounting rules for reports to shareholders on the financial profitability of a business. There is financial reporting to management; there is tax accounting for the federal income tax burden and there is accounting for the Securities and Exchange Commission. If we have new rules under which M and D costs fall in a rather complicated manner, it would mean an additional accounting system for which one needs to pay. I believe P&G have not adequately assessed what their costs would be under such a system. Some of the rules that are specified would indicate that, for instance, their president's salary could be allocated and their financial department could be partly allocated. I doubt very much

[Traduction]

d'absorber de telles augmentations de taxe, dans la structure de profit que nous avons actuellement. Autrement dit, la taxe. . .

**Le président:** Quelle est votre production, en tant que fabricant, pour les grandes marques? Produisez-vous pour Lever Brothers, par exemple?

**M. Reich:** Non. Nous produisons pour les chaînes de détail comme. . .

**Le président:** Vous ne produisez pas, mettons, pour Procter & Gamble, c'est-à-dire vous ne faites pas de produits qui porteraient le nom d'une autre entreprise.

**M. Reich:** Ni pour Procter & Gamble ni pour Lever.

**Le président:** Le faites-vous pour d'autres? Y-a-t-il une entreprise pour laquelle vous le faites?

**M. Reich:** Pas vraiment. Il s'agit de produits mineurs dont ils n'ont pas le temps de s'occuper.

**Le président:** C'est exact, mais il reste que vous en faites. Dans ce cas-là, si c'est pour le gros, ne perdez-vous pas d'affaires?

**M. Reich:** Oui.

**Le président:** Et n'est-ce pas l'un des problèmes auxquels vous faites face si nous allons ici au niveau de gros?

**M. Reich:** Oui. Encore une fois, nos dirigeants industriels ont déclaré que nous sommes en faveur de passer au niveau de gros. Ce n'est pas un appui sans réserves. C'est notre deuxième choix. Notre premier choix serait de retarder le changement de taxe et d'attendre le nouveau système, quel qu'il soit.

Je poursuis. Selon nous, la taxe diminuée sur les produits coûteux et augmentée sur les moins chers. Cela ne nous semble pas conforme à l'objectif que le gouvernement s'est donné de réduire le fardeau fiscal pour les gagne-petits, car ce sont eux qui finiraient, effectivement, par la payer.

Un autre motif de notre opposition est la complexité du système. Nous estimons que les changements compliquent le système et qu'il en coûtera cher aux industries manufacturières pour s'y conformer. A l'heure actuelle, nous avons des systèmes financiers fondés sur les règles comptables de l'ICCA pour les rapports aux actionnaires sur la rentabilité financière d'une entreprise. Il y a aussi les rapports financiers pour la direction; il y a la comptabilité fiscale pour l'impôt fédéral sur le revenu, et la comptabilité pour la Commission des valeurs mobilières. L'institution de nouvelles règles assez complexes pour les coûts de C & D exigerait un autre système comptable, que quelqu'un devra payer. Je crois que P & G a mal évalué ce qu'il leur en coûterait dans un tel régime. Certaines des règles indiqueraient que, par exemple, le salaire du président pourrait être attribué et que le service des Finances pourrait l'être partiellement

[Text]

that they currently have a system under which they would have adequate reporting.

Another reason for our objection is because of the future tax change planned. The interim changes would cause Witco a tax increase while national brands ought to have a slight tax decrease, but when value-added tax is implemented or one of its derivatives, it would appear Witco would have a tax decrease and the national brands would have a tax increase coming back to the present level.

Now, the objective of the changes as given by the government was to tax manufacturers at 12% on an equal basis. The practical application of the arbitrary gross-up does not achieve this objective, at least from our viewpoint. I guess we have the impression that the methods were either contemplated to get rid of a low-cost alternative product for the Canadian public or that the 25% gross-up method is a hidden measure to increase tax revenues rather than to provide equity in the system.

The Canadian consumer in Canada's free-enterprise system needs fiscal laws that are equitable and easy to apply. The proposed changes to the Excise Tax Act do not meet these objectives. Our proposal would be that the status quo be maintained in the marketplace for all manufacturers until value added tax or one of its derivatives is implemented.

This conclusion is based on the fact that any interim changes will result in new inequities. The present system should not and cannot be patched up. Equity can be built into a new system and the existing system ought to remain unchanged until then. Thank you very much.

**Mr. Minaker:** We had Cott, manufactures of drinks and so on. They are not a no-name brand as Witco. . . What appears to be happening is that because of the fact that you manufacture a product not necessarily unlike Procter & Gamble, or whatever you want to call it, but you do not take the approach of mass marketing, of advertising and so on, you are being jeopardized by this particular ruling. Cott told us the impact. You indicated that it is six figures and it is a 22.4% increase. Can you actually give us the dollars? I think this is important to see the impact. I know Cott said that they were paying something like \$4 million per year in taxes, and now it is going to go up another \$750,000, I think it was. Are you in the same relative areas of increased costs in taxation?

[Translation]

également. Je doute beaucoup qu'il existe présentement un système se prêtant à la production d'un rapport convenable.

Nous nous y opposons aussi à cause du changement de taxe prévu pour plus tard. Les changements provisoires signifieraient une augmentation de taxe pour Witco, alors que les marques nationales jouiraient d'une légère diminution, mais l'institution de la taxe sur la valeur ajoutée ou de l'un de ses dérivés signifierait, semble-t-il, pour Witco une diminution de taxe et, pour les marques nationales, une augmentation qui ramènerait la taxe à son niveau actuel.

Or, l'objectif des changements, aux dires du gouvernement, était de taxer les fabricants à un taux uniforme de 12 p. 100. L'application pratique de la majoration arbitraire ne permet pas d'atteindre cet objectif, du moins dans notre optique. Nous avons l'impression, je suppose, que l'on a soit envisagé les moyens de se débarrasser d'un produit de rechange à faible coût pour le public canadien ou que la méthode de la majoration de 25 p. 100 est une mesure cachée visant davantage à accroître les recettes fiscales qu'à assurer l'équité du système.

Le consommateur canadien dans le système de la libre entreprise du Canada a besoin de lois fiscales qui soient équitables et faciles d'application. Les changements proposés à la Loi sur la taxe d'accise ne répondent pas à ces objectifs. Nous proposerions le maintien du statu quo sur le marché pour tous les fabricants, jusqu'à la mise en oeuvre de la taxe sur la valeur ajoutée de l'un de ses dérivés.

Cette conclusion part du principe que toute modification provisoire provoquera de nouvelles injustices. Le système actuel ne devrait pas et ne peut pas être rapiécé. Il y a moyen de rendre un nouveau système équitable et il faut maintenir le système actuel tel quel jusqu'à ce moment-là.

**M. Minaker:** Nous avons eu Cott, les fabricants de boissons et ainsi de suite. Ce n'est pas une marque sans nom comme Witco. . . Parce que, semble-t-il, vous fabriquez un produit qui n'est pas nécessairement différent de celui de Procter & Gamble, quel que soit le nom que vous vouliez lui donner, mais que vous optez pour la commercialisation de masse, la publicité et ainsi de suite, cette décision particulière compromet votre position. Cott nous a indiqué les répercussions. Vous nous avez parlé de six chiffres et d'une augmentation de 22,4 p. 100. Pouvez-vous nous citer des montants? Je pense que cela est important, si nous voulons évaluer les conséquences. Cott nous a dit qu'il paie environ 4 millions de dollars par an en taxes, et que cela va augmenter d'environ 750,000 dollars, sauf erreur. L'augmentation des coûts de la taxe sera-t-elle la même pour vous, relativement parlant?

[Texte]

[Traduction]

• 1740

**Mr. Reich:** We currently pay about \$3,450,000 a year in federal sales taxes. When we recalculated our tax burden, with the assistance of Thorne, Ernst & Whinney, we came up with \$4.2 million, or an increase of \$750,000.

**Mr. Minaker:** Yes, so you are almost in the same ballpark as Cott. How many people do you employ?

**Mr. Reich:** A total of 300 people.

**Mr. Minaker:** Mr. Chairman, when I see something like this happening, maybe as a committee, at some point in time I think we should say we have to look at the fact that some free-enterprise companies in our country decide they do not want to take the mass advertising approach to marketing their goods, and maybe we have to make recommendations to the finance department that maybe there should be some look at advertising costs as part of the distribution. If a company decides they do not want to advertise, that they are very efficient in manufacturing the product and creating employment, then maybe we should look at recommending to the finance department there should be some consideration of deducting from the allotment of—

**The Chairman:** In other words, you do not want to allow all the advertising.

**Mr. Minaker:** I am just saying that if a company decides they can market in one way, and it is becoming efficient, advertising is beyond the company. In other words, what I am saying is, if I decide to manufacture a detergent, and I want to go out and sell it myself, and not go and hire you, Don Blenkarn, to advertise it, then this is not part of my costs. So I should be able to relate this cost to my consumers.

I think we have to look at saying to the finance department that we look at actual advertising costs, because we are seeing it happening, not only in detergents, but mostly in the consumptive goods. This is where it is happening. It is either in the soft drinks or in the use of detergents and so on. I think maybe we have to make some recommendation to the Department of Finance that they look at this problem, because the people are manufacturing and providing a very efficient product, but because they have decided they are going to do it themselves, that they do not need the newspapers and they do not need this and that, they are being jeopardized. I think we have to look at this.

**The Chairman:** No, they are not.

**Mr. Minaker:** They are, because they are being taxed more.

**The Chairman:** Only this particular measure would do that.

**Mr. McCrossan:** I assume you have no objection to the alternate proposed system. You just want it in as fast as possible, as everybody else.

**M. Reich:** Actuellement, nous payons environ 3,450,000\$ par an en taxe fédérale de vente. Lorsque nous avons recalculé notre fardeau fiscal, avec l'aide de Thorne, Ernst & Whinney, nous sommes arrivés à 4,2 millions de dollars, soit 750,000\$ d'augmentation.

**M. Minaker:** Oui, ce qui vous place à peu près dans la même situation que Cott. Combien de personnes employez-vous?

**M. Reich:** Trois cents, en tout.

**M. Minaker:** Monsieur le président, devant des choses comme cela, nous devrions peut-être, en tant que Comité, à un moment donné, songer que certaines de nos sociétés en libre entreprise décident de ne pas faire de publicité de masse pour commercialiser leurs produits, et nous devrions peut-être recommander au ministère des Finances d'examiner les coûts de publicité dans le cadre de la distribution. Si une société décide de ne pas faire de publicité, si elle peut fabriquer le produit et créer de l'emploi de façon très efficiente, nous devrions peut-être alors songer à recommander au ministère des Finances d'examiner de la possibilité de déduire de l'affectation de...

**Le président:** Autrement dit, vous ne voulez pas permettre toute la publicité.

**M. Minaker:** Si une entreprise décide de faire sa commercialisation d'une certaine façon, et qu'elle est efficiente, elle n'a pas besoin de publicité. Autrement dit, si je décide de fabriquer un détersif, et d'en faire moi-même la vente, sans vous engager, Don Blenkarn, pour en faire la publicité, mes coûts seront réduits d'autant. Je devrais donc pouvoir en faire profiter mes consommateurs.

Je pense qu'il faut dire au ministère des Finances que nous nous intéressons aux coûts réels de publicité, car nous voyons cela se produire, non seulement dans les détersifs, mais surtout dans les biens de consommation. C'est là que cela se produit. Soit dans les boissons gazeuses ou dans l'utilisation des détersifs et ainsi de suite. Il faut peut-être recommander au ministère des Finances d'examiner ce problème, car des fabricants offrent un produit très efficient, mais sont quand même pénalisés parce qu'ils ont décidé de se passer des journaux et ainsi de suite. Je pense qu'il faut s'y pencher.

**Le président:** Non, ils ne sont pas pénalisés.

**M. Minaker:** Ils le sont, car ils sont taxés davantage.

**Le président:** Seule cette mesure particulière aurait cet effet.

**M. McCrossan:** Je suppose que vous n'avez pas d'objection au système de rechange proposé. Vous voulez que cela se fasse le plus possible, comme tout le monde.

[Text]

**Mr. Ralph Fiala** (Consultant, Witco Canada Inc.): You are saying the value-added tax?

**Mr. McCrossan:** Yes.

**Mr. Fiala:** We have no objections to this.

**Mr. Reich:** From what we know up to this point.

**The Chairman:** Thank you very much. The meeting is adjourned.

[Translation]

**M. Ralph Fiala** (expert-conseil, Witco Canada Inc.): Vous parlez de la taxe sur la valeur ajoutée?

**M. McCrossan:** Oui.

**M. Fiala:** Nous n'avons rien contre.

**M. Reich:** D'après ce que nous en savons jusqu'ici.

**Le président:** Merci beaucoup, la séance est levée.

---

---

*From the Canadian Printing Industries Association:*

Chris Rudge, President, Web-Offset;

John Jamieson, Vice-President, Finance;

Massimo Bergamini, Director of Government Relations.

*From Witco Canada Inc.:*

Edgar A. Reich, Vice-President, Finance & Administration;

Ralph Fiala, Consultant, Thorne, Ernst & Whinney.

*De l'Association canadienne de l'imprimerie:*

Chris Rudge, président, Web-Offset;

John Jamieson, vice-président (Finances);

Massimo Bergamini, directeur des relations gouvernementales.

*De Witco Canada Inc.:*

Edgar A. Reich, vice-président, Finances et administration;

Ralph Fiala, conseiller, *Thorne, Ernst & Whinney*.



*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Montreal Board of Trade:*

Tom Gillespie, Ogilvy & Renaud, Chairman, Taxation Committee;

Pierre Milot, Member, Taxation Committee;

Antoine Safar, President, Gestion fiscale Safar, Member, Taxation Committee.

*From Procter & Gamble Inc.:*

M.L. Emerson, Director of Finance;

R.L. Horwitz, Treasurer;

G.F. Robinson-Gow, Assistant Treasurer

Blake M. Murray, Consultant, Osler, Haskin & Harcourt.

*From the Canadian Importers Association Inc.:*

Andrew Vanderwal, Director, Trade Research.

*(Continued on previous page)*

#### TÉMOINS

*De la Chambre de commerce de Montréal:*

Tom Gillespie, Ogilvy & Renaud, président, Comité de la fiscalité;

Pierre Milot, membre, Comité de la fiscalité;

Antoine Safar, président, Gestion fiscale Safar, membre, Comité de la fiscalité.

*De Procter & Gamble Inc.:*

M. L. Emerson, directeur (Finances);

R. L. Horwitz, trésorier;

G.F. Robinson-Gow, trésorier adjoint;

Blake M. Murray, conseiller, Osler, Haskin & Harcourt.

*De l'Association des importateurs canadiens Inc.:*

Andrew Vanderwal, directeur, Recherches en commerce.

*(Suite à la page précédente)*

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 164

Tuesday, May 17, 1988

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 164

Le mardi 17 mai 1988

Président: Don Blenkarn

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the  
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité  
permanent des*

## Finance and Economic Affairs

## Finances et des affaires économiques

---

### RESPECTING:

### CONCERNANT:

Pursuant to Standing Order 96(2), consideration of  
the Draft Legislation and Regulations to Implement  
Income Tax Reform (April 1988)

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,  
étude de l'Avant-projet de législation et de  
règlement visant la mise en oeuvre de la réforme  
fiscale (Avril 1988)

---

### WITNESSES:

### TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-third Parliament,  
1986-87-88

Deuxième session de la trente-troisième législature,  
1986-1987-1988

STANDING COMMITTEE ON FINANCE AND  
ECONOMIC AFFAIRS

*Chairman:* Don Blenkarn

*Vice-Chairman:* Robert E.J. Layton

Members

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

Marie Carrière

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES ET DES  
AFFAIRES ÉCONOMIQUES

*Président:* Don Blenkarn

*Vice-président:* Robert E.J. Layton

Membres

Bill Attewell  
Michael Cassidy  
Mary Collins  
Simon de Jong  
Murray Dorin  
Raymond Garneau  
Paul McCrossan  
George Minaker  
Aideen Nicholson  
Marcel R. Tremblay  
Norman Warner

(Quorum 7)

*Le greffier du Comité*

Marie Carrière

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

TUESDAY, MAY 17, 1988

(244)

[Text]

The Standing Committee on Finance and Economic Affairs met at 3:38 o'clock p.m. this day, in Room 209, West Block, the Acting Chairman, Murray Dorin, presiding.

*Members of the Committee present:* Simon de Jong, Murray Dorin, and Norman Warner.

*Other Member present:* Don Boudria.

*In attendance: From the Committee's Research Staff:* C. David Weyman, Consultant. *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Richard Domingue, Research Officer.

*Witnesses: From the Tax Policy and Legislation Branch of the Department of Finance:* David Dodge, Senior Assistant Deputy Minister; Len Farber, Director, Tax Policy; Victor Peters, Special Advisor to the Senior Assistant Deputy Minister; Robert Dubrule, Senior Tax Policy Officer. *From Revenue Canada:* Claude McDonald, Director, Legislative Affairs Directorate.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to the consideration of the Draft Legislation and Regulations to Implement Income Tax Reform (April 1988).

David Dodge made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:37 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Carrière  
Clerk of the Committee

**PROCÈS-VERBAL**

LE MARDI 17 MAI 1988

(244)

[Traduction]

Le Comité permanent des finances et des affaires économiques se réunit aujourd'hui à 15 h 38, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Murray Dorin, (*président suppléant*).

*Membres du Comité présents:* Simon de Jong, Murray Dorin, Norman Warner.

*Autre député présent:* Don Boudria.

*Aussi présents: Du personnel de recherche du Comité:* C. David Weyman, conseiller. *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Richard Domingue, attaché de recherche.

*Témoins: De la Direction de la politique et de la législation de l'impôt du ministère des Finances:* David Dodge, sous-ministre adjoint principal; Len Farber, directeur, Politique de l'impôt; Victor Peters, conseiller spécial du sous-ministre adjoint principal; Robert Dubrulé, agent principal de la politique de l'impôt. *De Revenu Canada:* Claude McDonald, directeur, Direction des affaires législatives.

Conformément au mandat que lui confie le paragraphe 96(2) du Règlement, le Comité entreprend d'étudier l'avant-projet de législation et de règlement visant la mise en oeuvre de la réforme fiscale (avril 1988).

David Dodge fait une déclaration préliminaire, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 h 37, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité  
Marie Carrière

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

[Texte]

Tuesday, May 17, 1988

• 1535

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** For the knowledge of members who may not be aware, our illustrious chairman has been struck down by the flu. He is currently bed-ridden, as I understand it.

**Mr. de Jong:** I am glad to hear that it is the flu and not a gun that struck him down.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** This meeting will begin consideration of the draft income tax legislation: basically, the tax reform legislation.

We have with us today David Dodge from the Department of Finance. Perhaps, Mr. Dodge, you could introduce the other people with you and tell us how you plan to proceed.

As we all know around this table, tax legislation is fairly complicated and difficult to fight your way through. You have the act and then you get the explanation that explains the act, but sometimes even that leaves something to be desired. We also have some grouping in the presentation by Mr. Dodge I believe that will try to follow a logical approach, rather than following the act clause by clause. Mr. Dodge, if you would like to proceed, carry on.

**Mr. David Dodge (Senior Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** Thank you very much, Mr. Chairman. We have prepared what we call an index and it is really nothing more than that. When we went through Bill C-64 with the committee earlier on, I think the committee found it useful to try to deal with these issues topic by topic, rather than fighting its way through the various clauses as they appear in the draft legislation, which of course follows the order of the act itself.

We did not know exactly how you wanted to proceed, Mr. Chairman, so we decided to deal first with those measures which concern the revisions on the personal income tax side, then the capital gains. It then flows through to business and corporations, the corporate income tax, and the whole issue of financial institutions and the tax related to those. It finally ends up with the administration and compliance, including the anti-avoidance section.

I do not know how fast you want to proceed this afternoon, but I have brought with me the staff that can answer, in fine detail, the questions related to the personal income tax and the capital gains provisions. We can certainly get well into the business and corporation section if we get that far.

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

[Traduction]

Le mardi 17 mai 1988

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je signale aux députés qui ne le sauraient pas déjà que notre illustre président est victime d'une méchante grippe. Je crois même savoir qu'il est alité.

**M. de Jong:** Je suis ravi d'apprendre qu'il est victime de la grippe et non d'un fusil.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Cette séance marque le début de notre examen de l'Avant-projet de législation visant la mise en oeuvre de la réforme fiscale.

Nous accueillons aujourd'hui M. David Dodge du ministère des Finances. Monsieur Dodge, auriez-vous l'obligeance de nous présenter les fonctionnaires qui vous accompagnent et de nous expliquer comment vous comptez procéder.

Comme le savent tous les membres du comité, la législation fiscale est assez compliquée et il est très difficile de s'y retrouver. Même en ayant en main la loi et les notes explicatives, il n'est pas toujours facile de trouver toutes les réponses. Je crois qu'aux fins de son exposé M. Dodge compte regrouper les dispositions apparentées plutôt que d'examiner les articles de la loi dans leur ordre chronologique. Monsieur Dodge, je vous invite donc à commencer.

**M. David Dodge (sous-ministre adjoint principal, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** Merci, monsieur le président. Nous avons préparé un document qui n'est en fait qu'un index et qui porte ce titre. Quand nous avons examiné le projet de loi C-64 avec le comité, il me semble que celui-ci a jugé plus utile d'examiner les grandes questions tour à tour plutôt que les divers articles de l'Avant-projet de loi qui sont présentés dans le même ordre que ceux de la loi elle-même.

Nous ne savions pas exactement comment vous vouliez procéder, monsieur le président, et nous avons donc décidé de commenter d'abord les réformes touchant l'impôt des particuliers puis les gains en capital. Nous passons ensuite aux mesures touchant les entreprises et les sociétés, au taux d'imposition des sociétés et aux mesures fiscales touchant l'ensemble des institutions financières. Enfin, nous examinerons les mesures d'administration et d'exécution de la loi, y compris les règles anti-évitement.

Je ne sais pas à quel rythme vous voulez procéder cet après-midi mais je me suis fait accompagner par les fonctionnaires qui pourront répondre de façon très détaillée aux questions touchant l'impôt des particuliers et les gains en capital. Nous pourrions certainement prendre une bonne avance avec l'examen des dispositions touchant les entreprises et les sociétés, si nous en avons le temps.

[Texte]

Then, what I thought I would do tonight is bring the staff to finish up the business and corporation section. We thought that perhaps more explanation is required, so that section might take longer. Then, when we meet tomorrow afternoon, we will try to deal with the financial institutions and the administrative provisions.

• 1540

That would leave over to another part, which presumably will not now be this week, the consideration of what was in the other paper, namely the proposed preferred shares legislation. I hope that is a reasonable way for the committee to consider proceeding.

Whom do I have sitting with me at the table? I have lots of guys behind us who have been responsible for the various particular issues. Mark Jewett is our tax counsel in the department. Vic Peters is special adviser to the legislation division. Vic is on leave from his law firm on an executive interchange with us for a couple of years. Len Farber is the director of the legislation division. Robert Dubrue has been in charge of putting together a number of the provisions on the personal side. The rest of our gang have worked on one aspect or another of the provisions, essentially on the first page of this index.

I thought just as we have done in previous bills, it is probably easiest for you to ask the questions. I might just say, to start off on the personal income tax side, the basic philosophy, as we discussed it last fall and then again following the December paper, has been to try to get the rates down and to do away with a number of the special provisions, and to ensure much greater fairness in the system, to move from a system of personal deductions to a system of personal credits, whereby every individual, regardless of his or her tax rate, would be entitled to the same level of credit. That is really the philosophy and the basis underlying all the provisions on the personal income tax. As you know, they are dotted through the proposals, and what we have done is to put them in what I think is a reasonably logical order here to deal with the questions as you may have them.

**Mr. Boudria:** Just one thing, if I may ask for direction from the Chair. I would hope that notwithstanding any procedure we use, we will be able to address questions of a general nature on personal income tax. For instance, say we did this afternoon tax rate and personal tax credit, and tomorrow someone taking my place here, someone I am

[Traduction]

Pour ce soir, je prévois me faire accompagner par les fonctionnaires qui seront en mesure de discuter des dernières dispositions touchant les entreprises et les sociétés. L'examen de ces dispositions pourra prendre un peu plus de temps étant donné qu'elles exigent de plus amples explications. Enfin, quand nous nous rencontrerons demain après-midi, nous essaierons d'examiner les dispositions touchant les institutions financières et l'administration de la loi.

Il nous restera alors à examiner les dispositions de l'Avant-projet de législation concernant le financement par actions privilégiées, mais nous n'y arriverons sans doute pas cette semaine. J'espère que le comité jugera raisonnable cette façon de procéder.

Qui sont les fonctionnaires assis à mes côtés? Nous avons été appuyés par toute une équipe de fonctionnaires chargés de la préparation de diverses composantes de l'Avant-projet de loi. Mark Jewett est l'avocat général du ministère. Vic Peters est conseiller spécial auprès de la Division de la politique de l'impôt (législation). Il a été détaché par le cabinet d'avocats pour lequel il travaille dans le cadre d'un programme d'échange de cadres et il sera avec nous pendant un an ou deux. Len Farber est directeur de la Division de la politique de l'impôt (législation). Robert Dubrue s'est occupé de préparer nombre des dispositions de la loi touchant les particuliers. Les autres membres de l'équipe ont travaillé sur diverses catégories de dispositions, particulièrement celles énumérées à la première page de l'index.

J'ai pensé qu'il serait plus facile de procéder comme nous l'avons fait pour les projets de loi précédents, à savoir que nous répondrons aux questions que vous nous poserez. Avant de nous attaquer toutefois aux dispositions touchant l'impôt des particuliers, j'aimerais préciser que, conformément à la philosophie exposée l'automne dernier puis encore dans le document du mois de décembre, nous avons essayé d'abaisser les taux d'imposition et d'éliminer un certain nombre de préférences fiscales de façon à rendre le régime plus équitable. Pour ce faire, nous avons remplacé les déductions personnelles par des crédits personnels qui permettent à chaque contribuable, indépendamment de son taux d'imposition, d'obtenir un crédit de même valeur. Voilà essentiellement la philosophie qui sous-tend toutes les dispositions relatives à l'impôt des particuliers. Comme vous le savez, ces dispositions se retrouvent ici et là dans l'avant-projet de loi et nous les avons donc regroupées dans un ordre qui m'apparaît raisonnablement logique pour vous permettre de poser plus facilement les questions que vous avez à leur sujet.

**M. Boudria:** Si vous me le permettez, j'aimerais d'abord obtenir des éclaircissements du président. J'espère que, peu importe la façon de procéder que nous choisirons, nous pourrions poser des questions d'ordre général sur l'impôt des particuliers. Par exemple, si nous examinons cet après-midi les taux d'imposition et les

## [Text]

substituting for, would be able to go back to those items. In other words, we would be able to have the items dealt with in a general way, so as not to preclude anyone from asking questions in the future within the same large heading, if you wish.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** There is no problem with asking questions. The only problem may be whether or not the people will be here to answer them. Mr. Dodge has indicated he has brought various people depending on the subject we expect to cover that day. So there will be no problem if somebody tomorrow wants to ask a question that relates to matters discussed today. That will be fine. But if the appropriate people are not here, they may have to await the response. But I suspect in most cases they will not be so technical that we will not be able to get the answers we are seeking.

Mr. Dodge, do you have any further comments in the general sense on the personal income tax?

• 1545

**Mr. Dodge:** In many ways I think we have shot our bolt. We had a paper last June and a lot of discussion following that. We had the December paper. Now what you have is the black and white of trying to put those principles and concepts that we have discussed around the table into law in a way that the taxpayer can live with it.

The law is not always that easy. What starts as a relatively simple concept, the conversion of exemptions to credit, turns out when we write the law, because we are amending existing legislation, to be not always all that trivially simple. In many cases the law looks much more difficult than the concepts that underlie it. I thought that is why we were meeting over these three days. Often the law itself does not look particularly pretty to accomplish something that in policy terms is relatively simple and straightforward.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I can appreciate that. Maybe I could ask you a general question. As you know, this committee has studied the question of simplification in the past. Do you think it might be worthwhile to consider—and maybe tax reform would have been the time to do it since it was a fairly major reform—rather than trying to amend the existing act in various sections, in some way rethinking the whole approach, maybe putting it more along the lines of something like your index here or, as we saw before, even looking to the Quebec act? In examining the Quebec act earlier, we discovered it seemed to be simpler than the federal act.

## [Translation]

crédits d'impôt des particuliers, il faudrait que la personne que je remplace aujourd'hui puisse demain revenir sur ces questions. Autrement dit, nous pourrions nous entendre pour dire que les questions seront examinées de façon générale aujourd'hui sans que cela n'empêche un autre député à l'avenir de rouvrir la discussion.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Chacun pourra poser les questions qui l'intéresse, il n'y a pas de problème. La difficulté qui pourrait se présenter c'est que les fonctionnaires présents ne soient pas ceux qui seraient en mesure d'y répondre. M. Dodge nous a dit qu'il se fera accompagner des fonctionnaires les plus aptes à répondre aux questions sur les sujets inscrits à l'ordre du jour. Ainsi, si quelqu'un veut poser demain des questions sur un sujet que nous avons examiné aujourd'hui, il n'y aura pas de problème. Ce sera possible. Toutefois, si les fonctionnaires aptes à y répondre ne sont pas présents, il faudra que la réponse soit donnée plus tard. J'imagine cependant que, dans la plupart des cas, les questions ne seront pas trop techniques et que nous pourrions obtenir les réponses que nous demandons.

Monsieur Dodge, avez-vous d'autres observations générales à faire sur l'impôt des particuliers?

**M. Dodge:** Vous savez, le chat est bel et bien sorti du sac. Nous avons publié un document au mois de juin dernier et tenu de nombreuses consultations depuis. Nous avons publié un autre document au mois de décembre. Maintenant, vous avez en main un texte de loi qui reflète ces principes dont nous avons discuté ici et que les contribuables devraient pouvoir comprendre aisément.

La loi n'est pas toujours aussi simple. Ce qui est au départ un concept relativement simple—la conversion d'exemptions en crédits d'impôt—n'est plus toujours clair et limpide quand il est intégré à la loi parce qu'il faut pour cela modifier un texte législatif existant. Dans de nombreux cas, la loi semble beaucoup plus difficile à comprendre que les concepts sous-jacents. C'est justement, il me semble, ce qui a motivé les réunions que nous tiendrons sur trois jours. Souvent, le texte de la loi est assez rébarbatif alors qu'il vise à mettre en oeuvre des politiques relativement simples et faciles à comprendre.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je comprends bien cela. J'aimerais vous poser une question d'ordre général. Comme vous le savez, le comité s'est déjà penché dans le passé sur la question de la simplification. Croyez-vous qu'il aurait été utile de profiter de cette réforme en profondeur de la Loi de l'impôt pour repenser totalement sa présentation, plutôt que de modifier uniquement certains articles de la loi actuelle, de façon à la structurer selon un modèle semblable à l'index ou à la Loi de l'impôt du Québec? Quand nous avons examiné la Loi de l'impôt du Québec il y a quelque temps, nous avons constaté qu'elle semble être beaucoup plus simple que la loi fédérale.

[Texte]

The question I would have is: in coming up with this legislation, what attempt did you make to try to consider simplification? I realize that is not necessarily easy.

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, it is fair to say that our first interest in simplification is to have something the taxpayer can operate with reasonably simply rather than law that is written in a very, very short way. Indeed—and we will certainly get to that when we discuss the corporate provisions and, in particular, when we look at the provisions relating to the preferred shares—often in order to ensure that the taxpayer really has a concrete, clear direction about what is there, we do go into a lot of detail that might on the surface of it be thought not all that necessary. But rather than using words such as “as is reasonable in the circumstances”, we really often try to spell that out. So that is one reason for the length of the law.

The second point you raise—and I would really like to turn to Len Farber or Vic Peters for comments on this—is that we have taxpayers and professional advisers who work with them, who know the existing law. By amending existing law, we leave the framework in which they have to work the same. In many cases that is really the preferable way to go rather than trying to start almost *tabula rasa* to do everything.

Finally, your comment with respect to the Quebec legislation is an interesting one. I think, though, it is very important to remember that part of the reason the Quebec legislation can be written in the style it is and works as well as it does in a Canadian context is that there is this very awful and wordy federal act that lies behind it, so there is another place to turn. When you have a nice, simple one-phrase expression of something in the Quebec act you can turn to the federal act and see what all lies behind that.

But first let me ask Len what he would like to add, and then Mr. Peters, as someone on the outside who has to live with this stuff and interpret it to clients.

• 1550

**Mr. Len Farber (Director, Tax Policy, Legislation Division, Department of Finance):** Mr. Chairman, I guess the only point I would want to add to that is that simplicity itself is a concept that takes many forms.

There is simplicity for the taxpayer, as David has indicated; there is also simplicity for the practitioner, but simplicity for the practitioner oftentimes takes on the concept of certainty as opposed to simplicity so that he is certain of the track the legislation is taking and knows exactly what the rule of law is and how to follow a particular provision.

Oftentimes it necessitates some fairly complex rules to give that kind of assurance. Simplicity to the taxpayer in most respects is really dealt with in the context of the tax form itself. Hopefully in moving from a system of deductions to a system of credits—that kind of simplicity

[Traduction]

Voici donc ma question. Quand vous avez préparé cet avant-projet de loi, avez-vous essayé de simplifier le tout? Je sais bien que ce n'est pas tâche facile.

**M. Dodge:** Monsieur le président, quand nous parlons de simplification, notre but est de rédiger une loi que les contribuables comprendront assez facilement plutôt qu'une loi très lapidaire. De fait—et nous y reviendrons certainement quand nous examinerons les dispositions touchant les sociétés et plus particulièrement celles concernant les actions privilégiées—très souvent, nous donnons énormément de détails qui, à première vue, semblent peu nécessaires dans le but de donner aux contribuables des informations claires et concrètes. Au lieu d'utiliser des expressions comme «raisonnable, compte tenu des circonstances», nous expliquons très souvent dans le détail ce que cela signifie. Voilà un des facteurs qui explique la longueur de la loi.

En ce qui concerne votre deuxième point—et je demanderai à Len Farber ou à Vic Peters de compléter ma réponse—je me dois de préciser que les contribuables et leurs conseillers professionnels connaissent la loi actuelle. En modifiant cette loi, nous laissons inchangé le texte de base qu'ils utilisent. Dans de nombreux cas, c'est préférable de procéder de la sorte plutôt que de faire table rase.

Enfin, je trouve que votre commentaire sur la loi du Québec est très intéressant. Toutefois, j'estime qu'il ne faut pas oublier que, si la loi du Québec peut être rédigée de cette façon et être aussi facile à utiliser dans le contexte canadien, c'est qu'elle s'appuie sur une loi fédérale verbeuse et rébarbative. Une belle phrase claire et simple dans la loi du Québec peut être interprétée par référence à la loi fédérale.

J'aimerais maintenant demander à Len et puis à M. Peters s'ils veulent ajouter quelque chose puisque ce dernier doit, dans le cadre de ses fonctions, expliquer la loi à ses clients.

**M. Len Farber (directeur, Division de la politique de l'impôt (législation), ministère des Finances):** Monsieur le président, je me contenterai d'ajouter que la simplicité elle-même peut se traduire de maintes façons.

Comme l'a expliqué David, la simplicité ne signifie pas la même chose pour le contribuable et pour le praticien; en fait, ce dernier recherche la certitude plutôt que la simplicité puisqu'il a besoin de savoir ce que prévoit la loi et comment doivent être interprétées ses dispositions.

Très souvent, pour donner cette certitude, il faut prévoir des règles assez complexes. Dans la plupart des cas, ce que recherche le contribuable c'est une déclaration d'impôt qui soit simple. Nous espérons que la conversion des déductions en crédits d'impôt—où la simplicité résulte

*[Text]*

where you are dealing with dollar-for-dollar amounts and you know exactly what those amounts are worth—should render the system at the end of the day much more simplistic than it is today.

However, we are dealing with a very complex income tax system. We are dealing with complex business transactions. The world is very complex and unfortunately some of the rules have to be complex to deal with the issues at hand.

**Mr. de Jong:** Is it not also a part of style? The department has adopted a style and I think, as David pointed out, part of the reason for keeping it is because the practitioners are accustomed to the style. It is a style that allows sentences to run for page after page almost. A certain style has been adopted and keeps being added to rather than a more fundamental change in style.

**Mr. Dodge:** I think that is fair. I guess the one other point that is important to add is that in the income tax, unlike a number of other of our federal statutes, we really do most of our work in the legislation. Relatively speaking and certainly relative to a number of other countries in respect even of tax legislation, we really do it in the act rather than by Orders in Council and so on outside of the act. I think that contributes an awful lot to the apparent difficulty because we are trying to do everything in legislation which in other contexts might well be done by regulation. Philosophically we still believe it is a very good practice even though wording-wise it is difficult for Parliament to actually legislate what is going to be there rather than for it to set out some general guidelines and leave it up to the bureaucrats to devise regulations which indeed are not then examined by Parliament itself.

**Mr. Victor Peters (Special Advisor to the Senior Assistant Deputy Minister, Tax Policy and Legislation Branch, Department of Finance):** I would also agree that it is very much a question of style, but I do not think it is only a question of style. I think there is a reason that the style has developed and it is the same reason that has been referred to: namely, it is a question of certainty. I think the taxpayers generally and certainly the profession demand a high degree of certainty in the law. The fundamental principle of income tax law is that, of course, a taxpayer is entitled to arrange his affairs in such a way that he pays the least amount of tax that he is legally obligated to pay, which means that for the Crown to collect what it views as the fair amount of tax, it has to levy that tax very clearly and explicitly and with a high degree of certainty. I think taxpayers demand that high degree of certainty.

I know we will get into this later, but the preferred share area is a very extreme example of a very sophisticated area, which involves the public capital markets. For those reasons in particular an extremely high level of certainty is required. We cannot just rely on what is reasonable in the circumstances, because what is reasonable in the circumstances to one person will not necessarily be reasonable to another.

*[Translation]*

de la concordance des montants et du fait que chacun sera en mesure de savoir ce que valent exactement les crédits—rendra le régime plus simple qu'il ne l'est aujourd'hui.

Toutefois, notre régime d'impôt sur le revenu est très complexe. Les transactions commerciales sont très complexes. Comme la vie elle-même est très complexe, il nous faut malheureusement des règles qui soient aussi complexes.

**M. de Jong:** Cette complexité n'est-elle pas en partie imputable au style? Le Ministère a adopté un style qu'il continue d'utiliser parce que, comme David l'a signalé, les praticiens y sont habitués. C'est un style qui permet de faire des phrases qui courent sur plusieurs pages. La loi est rédigée d'une certaine façon et au lieu d'en modifier profondément le style, on se contente d'y faire des ajouts.

**M. Dodge:** C'est assez juste. Il importe aussi d'ajouter que, par contraste à nombre d'autres lois fédérales, la Loi de l'impôt sur le revenu est complète en elle-même. Contrairement à ce qui se fait dans d'autres pays, notamment en ce qui concerne la législation fiscale, nous n'utilisons que la loi sans recourir à des décrets en Conseil ou à d'autres textes législatifs. Cela contribue énormément à rendre la loi rébarbative parce que nous essayons de tout y mettre alors que dans d'autres cas nous adopterions des règlements en parallèle. Nous continuons de croire au bien-fondé de cette pratique malgré la difficulté pour le Parlement de mettre dans le texte de la loi elle-même tous les détails au lieu d'adopter des lignes directrices générales, laissant aux bureaucrates le soin de prendre des règlements qui ne sont pas sujets à l'examen du Parlement.

**M. Victor Peters (conseiller spécial auprès du sous-ministre adjoint principal, Direction de la politique et de la législation de l'impôt, ministère des Finances):** J'admettrais moi aussi que le style y est pour beaucoup mais je ne pense pas que d'autres facteurs doivent être pris en compte. Ce style a été adopté pour une raison déjà mentionnée, à savoir la certitude. J'estime qu'en général les contribuables et les praticiens recherchent la certitude dans la loi. Le principe fondamental de la Loi de l'impôt sur le revenu c'est, bien sûr, que le contribuable a le droit de faire tout ce qu'il peut pour réduire au minimum les impôts qu'il est tenu de payer. Cela signifie que, pour percevoir les sommes d'impôt qu'il juge juste, le fisc doit percevoir les impôts selon des règles claires et explicites qui permettent un fort degré de certitude. Je crois que les contribuables exigent ce degré de certitude.

Je sais que nous examinerons cette question plus tard, mais le financement par actions privilégiées constitue un exemple extrême de transactions très sophistiquées sur les marchés financiers. Ce sont des activités de ce genre qui rendent indispensable un très haut degré de certitude. Nous ne pouvons nous contenter d'utiliser l'expression «raisonnable, compte tenu des circonstances», parce que ce qui semble raisonnable dans des circonstances à une

[Texte]

[Traduction]

personne n'est pas nécessairement ce qu'une autre jugera raisonnable.

• 1555

**Mr. de Jong:** You are suggesting that having shorter sentences takes away from certainty. Rather than having a sentence wandering all over, if you make points one, two, three, four, does that decrease the certainty?

**Mr. Peters:** No, I think there you are perhaps referring more to a question of style. But I do not think there you are talking about complexity.

**Mr. de Jong:** No.

**Mr. Peters:** If you had the shorter sentences then in many respects it would be even more complex because perhaps more words would be required.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I do not want to belabour this subject, because we have gone over this ground before, but perhaps I could just give you an example. In the technical notes it says the following with regard to transfer of unused credits to a spouse:

New section 118.8 of the Act governs the transfer to a spouse of certain unused tax credits for the 1988 and subsequent taxation years. The credits which may be transferred are the tuition fee and education credits (up to a maximum of \$600) and the age, pension, and mental or physical impairment credits. The amount which may be transferred is the excess of the total of the transferable amounts over the spouse's tax payable before claiming any of those credits.

That is fairly straightforward; it is three sentences. The words in the act governing that are about two and one half to three pages. I will not bother to read those.

**Mr. Boudria:** They make for great reading.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** They are almost incomprehensible. This one I just read is fairly straightforward; it explains it and makes the point.

I guess you are correct. I do not want to continue this forever, but it does get difficult for people like me—who understand the reason as well, by the way, having been a CA—to explain to people who come to my office and see me as a politician with their problems. They fail to understand how anyone could understand it, let alone an ordinary taxpayer. I guess it is something we will be talking about in future.

**Mr. de Jong:** And you even went to school to study it.

**Mr. Boudria:** I just wanted to ask something along the same lines in the area of simplification. Most taxpayers do not see the act. They do not even see manuals that are prepared for the benefit of those who assist those who are taxpayers. What they get to see is their income tax form.

**M. de Jong:** Diriez-vous que la certitude devient plus floue lorsque les phrases sont plus courtes? Au lieu de faire une phrase avec cinquante propositions, la certitude dont vous parliez deviendrait-elle plus floue si l'on divisait la phrase en points?

**M. Peters:** Non, ce serait plutôt une question de style. Je ne pense pas qu'en l'espèce vous parlez de complexité.

**M. de Jong:** Non.

**M. Peters:** Si les phrases étaient plus courtes, je suppose que la loi serait à de nombreux égards encore plus complexe en raison du nombre de mots qu'il faudrait y incorporer.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je ne veux pas m'attarder là-dessus, car nous en avons déjà beaucoup parlé, mais permettez-moi de vous en donner un exemple. Dans les notes explicatives, voici ce que dit le paragraphe relatif au transfert de crédits d'impôt inutilisés à un conjoint:

Le nouvel article 118.8 de la Loi régit le transfert de certains crédits d'impôt inutilisés à un conjoint, pour les années d'imposition 1988 et suivantes. Les crédits pouvant être transférés sont les crédits pour frais de scolarité et études (jusqu'à concurrence de 600\$) et les crédits de personne âgée, pour pension et pour déficience mentale ou physique. La somme transférable est l'excédent du total des montants transférables sur l'impôt à payer par le conjoint avant l'application de ces crédits.

Voilà trois phrases fort simples à comprendre. La Loi elle-même comporte deux pages et demie à trois pages à ce sujet. Ne vous inquiétez pas, je ne vais pas les lire.

**M. Boudria:** Leur lecture pourtant est passionnante.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Elles sont presque incompréhensibles. Le paragraphe que je viens de lire est assez facile à comprendre.

Je suppose que vous avez raison. Je ne veux pas épiloguer là-dessus, mais il m'est très difficile—alors que j'en comprends les raisons, puisque j'ai été comptable agréé à un moment donné—d'expliquer tout cela aux gens qui viennent me présenter leurs problèmes. Ils n'arrivent pas à comprendre comment quelqu'un peut démêler tout cela, encore moins un contribuable ordinaire. Mais je suppose que nous en reparlerons à l'avenir.

**M. de Jong:** Et vous l'avez même étudié à l'école.

**M. Boudria:** Je voudrais aussi poser une question à propos de la simplification de la Loi. La plupart des contribuables n'ont pas la Loi sous les yeux. Ils n'ont même pas sous les yeux les manuels préparés pour ceux qui les aident à remplir leur feuille d'impôt. Tout ce qu'ils voient, c'est leur feuille d'impôt.

[Text]

Once the tax reform legislation is complete and is in use, is our tax form going to be simpler or worse than it is right now for the average taxpayers who sent me here to represent them in Parliament?

**Mr. Dodge:** Let me say two things. First of all, it is going to be a bit simpler. But, secondly, let me say that one of the real considerations in designing the form was to not have too much that is too new, because many taxpayers who do their own returns will take last year's return and put it down and try to go through it more or less as they went through it in the past. I know that my colleagues from National Revenue will want to say more on this at some point, but one of the real concerns they have had in designing the new form is to try to keep the flow of it very much like what people are used to—because, as with many things, what you are used to, however bad it may be, may be easier to work with than going to something totally new.

**Mr. Boudria:** Yes, but, in very tangible forms, is it going to have fewer lines on it? Is it going to be essentially the same thing? To most Canadians our tax system is measured not in many of the ways that perhaps you would, sir. It is: am I able to fill out my income tax? That is a tangible measure of how simple or otherwise the tax system is. That is what it is there for, and government is there to serve them.

Are we going to have basically a system that has half as many lines to complete, that is easier to understand? Are we going to achieve what I perceive as being an essential element of any reform proposal? Otherwise, we are going to make it perhaps simpler for the practitioners, as some people have said earlier, but most of my constituents are not practitioners; they are voters.

• 1600

**Mr. Dodge:** It is going to be a little bit shorter, because there are a few things that are treated differently, or are not there under the new legislation. But as I said, my colleagues at Revenue Canada have tried to design it in such a way that there would be as little change as possible in terms of the flow of what people are used to in filling out their own forms.

**Mr. Boudria:** I think Mr. Weyman would like to intervene on this point for a moment, if you would not mind.

**Mr. David Weyman (Consultant to the Committee):** I just wanted to pick up on the point the chairman made a little earlier, because I think it is very much in the context of the matter that is being discussed at the present time to put a slightly different perspective on it.

The chairman talked about the transfer of the unused tax credits from one spouse to another, when they have not been used by the original spouse. Apart from the legislation that is needed to write all that into law, there is the aspect in terms of its impact on the tax return when the taxpayer files his or her return.

[Translation]

Lorsque la réforme fiscale sera traduite en acte, notre feuille d'impôt sera-t-elle plus simple ou encore plus compliquée et le contribuable moyen qui m'a élu pourra-t-il la comprendre?

**M. Dodge:** Deux choses. Premièrement, la feuille d'impôt sera effectivement un peu plus simple. Mais deuxièmement, nous ne voulions pas que la feuille d'impôt comporte trop de rubriques nouvelles car la plupart des contribuables qui remplissent eux-mêmes leur feuille d'impôt s'inspireront de celle de l'année dernière pour remplir celle de cette année. Je sais que mes collègues du ministère du Revenu national vous en reparleront à un moment donné, mais ils ont essayé de ne pas trop la modifier car, comme pour toutes choses, il est plus facile de se servir de ce qu'on connaît, même si ce n'est pas idéal, que d'avoir quelque chose de tout à fait nouveau sous les yeux.

**M. Boudria:** Oui, mais concrètement, sera-t-elle moins longue? Sera-t-elle aussi longue que maintenant? La plupart des Canadiens ne se posent pas les mêmes questions que vous sans doute à ce sujet. Ils se demandent tout simplement s'ils vont pouvoir remplir leur feuille d'impôt. Voilà ce qui vous permettra d'établir si notre régime fiscal a été simplifié ou non. Après tout, le gouvernement est là pour les servir.

Alors, la feuille d'impôt sera-t-elle moitié moins longue, sera-t-elle plus facile à comprendre? Allons-nous pouvoir atteindre ce que je considère être un élément essentiel de cette réforme? Sinon, nous allons peut-être faciliter la tâche des professionnels, comme certains l'ont déjà dit, mais la plupart de mes électeurs ne sont pas des professionnels en la matière; ils sont électeurs.

**M. Dodge:** Elle sera un peu plus courte, car certains éléments reviennent sous une forme différente ou ont été carrément supprimés. Mais je le répète, mes collègues du ministère du Revenu ont essayé de préparer une feuille d'impôt qui comporte le moins de changements possibles pour que les contribuables qui remplissent leurs propres feuilles ne soient pas dépayés.

**M. Boudria:** Je crois que M. Weyman voudrait poser une question, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

**M. David Weyman (expert-conseil du Comité):** Je voudrais simplement revenir sur l'observation faite tout à l'heure par le président car c'est à peu près ce dont nous discutons à l'heure actuelle, bien que vu sous un angle différent.

Le président a parlé tout à l'heure du transfert de crédits d'impôt inutilisés à un conjoint, crédits non utilisés par l'un des conjoints. Mise à part leur traduction en un texte législatif, il ne faut pas oublier l'impact que de nouvelles mesures pourraient avoir sur la feuille d'impôt elle-même.

## [Texte]

I think it really sort of typifies the kind of issue that is there in terms of the interaction between, say, a policy aspect of what perhaps everybody around the table would want to achieve in terms of fairness in the tax system. It seems to me it is an issue that could be debated.

If we want to achieve simplification of the tax return, it would be a simple matter to say no, let us not have any transfer of unused credits from one spouse to another. That would certainly simplify the tax return, because under the present system where these credits are represented by deductions, that does cause a lot of difficulty when individuals file their own tax return. It is a very complicated piece of arithmetic, very confusing, and I think the personal tax return guide, the T1 Guide, inevitably has to be complicated when it explains it.

It is an issue which the elected representatives, the parliamentarians, could look at and say, no, we would like to simplify the personal tax return, eliminate the complexity and there is an area. All you have to do is say that in future there would be no more transfer of unused credits, such as the chairman was referring to earlier.

To me, that really represents the dilemma that faces us in terms of the conflict between, call it fairness, that these credits should not disappear merely because one spouse has income and the other spouse does not, and the inevitable complexity that follows from that in terms of the tax return form.

**Mr. Boudria:** I just have a couple more things I would like to ask on the same topic. I understand that the Government of Quebec has had a pilot project, or at least has considered in the past a pilot project whereby the constituent would fill out the form with some basic information but actual calculation would be done by the government. I am not sure whether it actually went ahead and completed this thing, perhaps the officials here know. But in any case, has any similar scheme ever been thought of by the officials of either the Department of Finance or the Department of National Revenue at the national level? Do you think it is even worth trying, or that such a pilot project would be totally useless even if it were tried?

**Mr. Dodge:** We have tried. Claude McDonald from National Revenue can give you the report on our trial of that particular approach.

**Mr. Claude McDonald (Director, Legislative Affairs Directorate, Department of National Revenue):** Yes, Mr. Chairman. I understand this "no-cal" return concept was tried in Quebec and that the take-up rate was very low, just a few percent of the people actually used it. I think we tried a version a year or two ago.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** In British Columbia, was it not?

**Mr. McDonald:** A no-cal return?

## [Traduction]

Je crois que c'est typique de ce qui se passe lorsqu'on veut introduire une mesure qui, de l'avis de tout le monde, rendrait notre régime fiscal plus juste. Il me semble que cette question pourrait faire l'objet d'une discussion.

Si nous voulons vraiment simplifier la feuille d'impôt, on pourrait tout simplement, par exemple, interdire le transfert de crédits d'impôt inutilisés à un conjoint. Cela simplifierait la feuille d'impôt car, en vertu du système actuel, ces crédits d'impôt se font sous forme de déductions ce qui représente un véritable casse-tête pour ceux qui remplissent leurs propres feuilles d'impôt. Il faut faire des tas de calculs, ce n'est pas clair et le guide de l'impôt doit forcément être complexe lorsqu'il explique comment ce transfert s'opère.

Voilà, par exemple, ce que pourraient faire les députés s'ils voulaient simplifier la feuille d'impôt, en supprimer la complexité. Il suffirait d'interdire le transfert de crédits d'impôt inutilisés, comme le président le disait tout à l'heure.

Pour ma part, voilà précisément le dilemme qui existe entre d'un côté l'équité, car ces crédits d'impôt ne devraient pas être supprimés parce qu'un conjoint dispose d'un revenu et l'autre non, et de l'autre la complexité qui en découle inévitablement.

**M. Boudria:** Je voudrais vous poser quelques questions à ce même sujet. Je crois que le gouvernement du Québec a lancé un projet-pilote ou du moins a envisagé de le faire, ou l'on demandait au contribuable de donner quelques renseignements élémentaires sur sa situation fiscale, tous les calculs cependant étant faits par le gouvernement. Je ne sais pas ce qu'il en est advenu, peut-être nos témoins pourraient-ils nous le dire. Mais de toute façon, le ministère des Finances et le ministère du Revenu national ont-ils envisagé de le faire à l'échelon national? Pensez-vous qu'il vaille la peine d'essayer ou serait-ce totalement inutile?

**M. Dodge:** Nous avons essayé de le faire et Claude McDonald du ministère du Revenu national peut vous en donner les résultats.

**M. Claude McDonald (directeur, Affaires législatives, ministère du Revenu national):** Oui, monsieur le président. Je crois que la feuille d'impôt sans calcul a été essayée au Québec sans donner de résultats probants. Seul un faible pourcentage des gens y a eu recours. Je crois qu'il y a un ou deux ans, nous avons essayé aussi quelque chose du genre.

**Le président suppléant (M. Dorin):** En Colombie-Britannique?

**M. McDonald:** Voulez-vous parler d'une feuille d'impôt sans calcul?

[Text]

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** For the benefit of Mr. Boudria, I know we have actually looked into this issue before and there was a test to be done. As far as I know, at the time we were looking into it and suggesting it on this committee, it was going to be done and I believe was going to be done in British Columbia, or in some communities in British Columbia on a test basis. Now, we have never to my knowledge heard back as to what happened, or if in fact it happened.

• 1605

**Mr. McDonald:** That is right. Yes, there was an experiment out west. I guess I can get you the results of that, and perhaps present them tomorrow if possible. My understanding is that it has not been a resounding success, though.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I think there is a reluctance by taxpayers to put their information into the hands of the government and ask how much they owe. People want to calculate it and send in what they think they owe, and allow Revenue or whomever to challenge it, but people do not like to say there are the numbers, send a bill and they will pay it.

**Mr. Peters:** It is another aspect of the sort of certainty versus complexity we discussed a moment ago at the level of the law, but I think it exists even at the level of filling in the returns. People like to be satisfied for themselves, as a matter of certainty, as to the amount of tax they owe, as opposed to just trusting it to the bureaucrats to send them the bill.

**Mr. McDonald:** I should mention we did provide an option for people who did not have tax payable but were merely filing to get refund of child tax credit refund, or federal sales tax refund, I guess. However, we will get you the statistics.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I have one question I would like to ask. This comes right at the beginning of your book on the technical notes, and it is about automobile allowance.

**Mr. de Jong:** Excuse me for a minute. Are we going to go through what has been provided by Finance item by item?

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** What we are going to try to do at this meeting is personal income tax and capital gains, on this schedule from page 4 to 18. My sense of it is that if you have any questions that fall into that range. . .

**Mr. de Jong:** I see. We are just going to jump all over, are we?

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Well, we can jump all over within that section. Then we will try within those first two sections, and if we end that, we may go on to the next one if we run out of questions. Presuming we do not, we will then carry on with business incorporations tonight. Is that satisfactory?

[Translation]

**Le président suppléant (M. Dorin):** Pour la gouverne de M. Boudria, je sais que nous avons envisagé de le faire et qu'un test devait être effectué. Pour autant que je sache, lorsque nous l'avons proposé ici même, je crois que ce test devait être effectué en Colombie-Britannique ou dans certaines collectivités de Colombie-Britannique. Or, nous n'avons jamais su ce qui s'était passé ni même si ce test avait été effectué.

**M. McDonald:** En effet, une expérience de ce genre a été tentée dans l'Ouest. Si vous me le permettez, je pourrai vous en donner les résultats demain. Cependant, je peux vous dire dès maintenant que je ne crois pas que cela ait été un succès éclatant.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je crois que les contribuables n'aiment pas beaucoup donner des tas de renseignements au gouvernement et ensuite lui demander combien ils doivent. Les gens préfèrent calculer eux-mêmes l'impôt qu'ils doivent et laisser au ministère du Revenu le soin de contester leurs chiffres s'il le désire, mais personne n'aime qu'on leur envoie une facture.

**M. Peters:** Je crois qu'on en revient à ce qu'on disait à propos de la certitude et de la complexité tout à l'heure lorsqu'on parlait de la loi, mais je crois qu'on peut établir le même parallèle avec les feuilles d'impôt. Les gens préfèrent savoir combien d'impôt ils doivent au lieu de s'en remettre les yeux fermés aux fonctionnaires.

**M. McDonald:** Permettez-moi d'ajouter que nous avons donné un choix à ceux qui n'avaient pas d'impôt à payer mais qui demandaient simplement les remboursements du crédit d'impôt pour enfant ou de la taxe de vente fédérale. Mais je vous ferai parvenir tous ces chiffres.

**Le président suppléant (M. Dorin):** J'aimerais vous poser une question à propos des allocations pour frais de déplacement en automobile au tout début des notes explicatives.

**M. de Jong:** Excusez-moi, mais allons-nous examiner le texte que nous a remis le ministère des Finances point par point?

**Le président suppléant (M. Dorin):** Aujourd'hui, nous allons essayer de couvrir tout ce qui a trait à l'impôt sur le revenu des particuliers et les gains en capital, c'est-à-dire de la page 4 à la page 18. Ainsi, si vous avez des questions à poser à propos de ces deux chapitres. . .

**M. de Jong:** Je vois. Nous pouvons poser n'importe quelle question, alors?

**Le président suppléant (M. Dorin):** Oui, du moment que vos questions portent sur ces deux chapitres. Nous pouvons passer au suivant si nous n'avons plus de questions à poser. Dans le cas contraire, nous passerons, ce soir, au chapitre intitulé «entreprises et sociétés». Cela vous convient-il?

[Texte]

**Mr. Boudria:** Well, it is just as I indicated earlier, I think some of my colleagues would like to. . .

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I will allow them to go back. Personal income tax tomorrow as well, but I will allow you to go back. We are going to take any questions you have, basically, and I was going to ask one about automobile allowance, if you do not mind.

You have eliminated any amount, or basically you have required now any amount at all to be included in income. I would just like to know the background and theory of that. It is basically clause 1, and it is in the very first section in the explanatory notes. It describes any allowance now as deemed to be unreasonable. Can you perhaps give us an explanation of that?

**Mr. Dodge:** We spent an awful lot of time trying to write this particular piece of law, and Vic Peters struggled with a lot of it, and maybe Vic would like to. . .

**Mr. Peters:** It is not any allowance that is deemed to be unreasonable. It is merely an allowance that is not computed on the basis of the mileage driven. I guess it is just a question of how many standards are you going to have for trying to determine what is a reasonable allowance, recognizing that it is a very difficult thing to determine in any event.

I guess the policy decision made was that an allowance provided by an employer to an employee, if it is to be reasonable, ought to be computed by reference to the number of kilometres driven in connection with the employment. Any other sort of allowance is really just an arbitrary amount, and without knowing the number of kilometres driven it is not really capable of being assessed as to whether it is reasonable or is not reasonable. That is the reason.

Perhaps there has been some confusion by some people, in that they thought that in order to be classified as a reasonable allowance it must be within the 21¢ and 27¢ permissible allowances, which is not true. In fact, if an employer can demonstrate that a higher allowance is reasonable, that will not create any taxable benefit in the hands of the employee.

• 1610

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** What if an employee can demonstrate it? I could give you a true example of an individual who came to see me. He individual was a property tax assessor, and required his car to travel around, often on unimproved roads. He was given an allowance which he felt was insufficient to cover his costs. He kept all of his receipts, repair bills and expenses of maintaining his vehicle. In fact he had quite good records.

This man attempted to deduct from his income tax his travel costs over and above the allowance that he received. He ended up going to tax court and losing. The judge said that, because he had received an allowance at all, there was no provision in the act for any additional deduction,

[Traduction]

**M. Boudria:** Oui, mais comme je l'ai dit auparavant, je crois que certains de mes collègues voudraient. . .

**Le président suppléant (M. Dorin):** Nous pourrions en reparler. Nous reparlerons demain aussi de l'impôt sur le revenu des particuliers. Vous pourrez poser n'importe quelle question en fait, et j'allais en poser une sur les allocations pour frais de déplacement en automobile, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

Vous avez tout supprimé ou plutôt vous demandez maintenant que toute somme soit incluse dans le revenu. Je voudrais savoir pourquoi. Il s'agit du premier article dans la toute première partie des notes explicatives. Il y est question de sommes raisonnables. Pourriez-vous nous expliquer votre théorie?

**M. Dodge:** Nous avons passé énormément de temps à essayer de préparer cette partie-là de la loi, Vic Peters en particulier, et peut-être devrais-je demander à Vic. . .

**M. Peters:** Il ne s'agit pas de refuser des sommes qui ne sont pas considérées raisonnables. Il s'agit simplement d'une allocation non calculée en fonction des kilomètres parcourus. Je suppose qu'il a fallu limiter le nombre de normes à imposer pour essayer de déterminer ce qu'on entend par allocation raisonnable, tout en sachant fort bien que c'est un exercice très difficile.

La décision qui a été prise était que toute allocation offerte par un employeur à un employé, si elle doit être jugée raisonnable, devrait être calculée en fonction du nombre de kilomètres parcourus dans le cadre des fonctions exercées. Toute autre sorte d'allocation serait purement arbitraire et sans connaître le nombre de kilomètres parcourus, il est très difficile de savoir si cette allocation est raisonnable ou pas. Voilà notre théorie.

Cela a peut-être semé le doute dans l'esprit de certains qui pensaient peut-être que pour être considéré comme une allocation raisonnable, elle devait être calculée soit à 21c. du kilomètre soit à 27c. du kilomètre, ce qui est faux. En fait, si un employeur peut apporter la preuve qu'une allocation plus élevée est raisonnable, l'employé ne sera pas pénalisé.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Et si un employé arrive à le prouver? Je pourrais vous donner l'exemple de quelqu'un qui est venu me voir. Cette histoire est vraie. Il était évaluateur d'impôt foncier et avait besoin de sa voiture et devait parfois emprunter des routes en mauvais état. Une allocation lui a été donnée, mais il la jugeait insuffisante. Il a conservé tous ses reçus, factures de réparations et factures d'entretien. Il avait conservé à peu près tout.

Il a essayé de déduire de son impôt sur le revenu les frais de déplacement supérieurs à l'allocation qu'il avait reçue. Il s'est porté devant le tribunal de l'impôt et n'a pas obtenu gain de cause. Le juge a statué que puisqu'il avait reçu une allocation, la loi ne prévoyait aucune autre

[Text]

even though he had demonstrated that it would have been reasonable in his circumstances. The facts were not in dispute, that his expenses were more than he received from his employer. But since he had received any amount at all, he was allowed no tax deduction. Would you comment on that, and does this income tax reform make any difference?

**Mr. Peters:** Yes, the tax reform legislation does make a difference. Only certain classes of employees are entitled to deduct car expenses, but the person you described would have the option. He has two options. He may either accept the allowance in full satisfaction, which confers no taxable benefit, and that is the end of the story so far as he is concerned. Alternatively, he can do as you have described; he can include in his income the allowance that he has received, and then claim his actual car expenses as a tax deduction.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** That would not have been the case under the old legislation?

**Mr. Peters:** That is correct.

**Mr. Boudria:** Under the original legislation, I had a lot of complaints about people who drive expensive automobiles in their line of work, salesmen and and so on. If they were corporate executives, working out of an office, there is really no maximum permissible deductible office expense. No one says that oak panelling is not a deductible business expense; there are no kind of restrictions there, unless someone did something absolutely outrageous. But the personal income tax system penalizes people with higher value automobiles in a way that would not happen if their office was not on wheels, if I could use that example.

**Mr. Dodge:** In respect of auto expenses, we have attempted in this reform to provide a fair and reasonable deduction for what is necessary, but to have it very clear that the taxpayers, in general, are not going to provide a tax subsidy for what is quite a conspicuous luxury or consumption item. This is always a judgment call. The amount that was chosen, the limit of \$20,000, at the present time provides for the purchase of a reasonable, full-size automobile with no frills. We chose very clearly to go at it that way because, beyond that limit—there is no particular magic in \$20,000; it might have been \$19,000 or \$21,000 or whatever—I think it is fair to say. . .

• 1615

Many taxpayers who do not have the ability to deduct an automobile, but who are employees and drive to work and so on would say, well, what I am really doing is subsidizing somebody else's consumption. So there is a matter of fairness and equity, and that is why that sort of limit was chosen.

Now, to come to Mr. Boudria's point, clearly, if indeed someone set up his office in his house, and he did it in

[Translation]

déduction, même s'il avait prouvé que ce qu'il avait demandé était raisonnable. Ce ne sont pas les faits qui étaient en cause, ses dépenses étaient effectivement plus élevées que l'allocation qu'il avait reçue de son employeur. Cependant, comme il avait reçu une allocation, il n'avait droit à aucune déduction fiscale. Pourriez-vous me dire ce que vous en pensez et la réforme fiscale change-t-elle quoi que ce soit à cet aspect des choses?

**M. Peters:** Oui. Seules certaines catégories d'employés peuvent déduire leurs frais automobiles, mais la personne que vous décrivez aurait le choix. Il pourrait soit accepter l'allocation qui lui est donnée, sans que cette allocation lui confère un avantage imposable, un point c'est tout, soit inclure dans son revenu l'allocation qu'il a reçue et déduire de son impôt les dépenses d'automobiles qu'il a réellement encourues.

**Le président suppléant (M. Dorin):** L'ancienne loi ne lui permettait pas de le faire, n'est-ce pas?

**M. Peters:** Vous avez raison.

**M. Boudria:** Avant la réforme fiscale, je recevais beaucoup de plaintes de gens qui possèdent des voitures qui coûtent cher, des vendeurs, etc. S'ils étaient cadres supérieurs d'une compagnie et travaillaient dans un bureau, aucun plafond n'était imposé aux dépenses de bureau pouvant être déduites. Personne n'a jamais prétendu que lambrisser son bureau de chêne ne peut être déduit; aucune restriction n'était imposée à moins que quelqu'un fasse quelque chose de vraiment gros. Mais l'impôt sur le revenu des particuliers pénalise ceux qui possèdent des voitures qui coûtent cher alors que ce ne serait pas le cas s'ils possédaient un bureau non mobile, si vous me permettez de m'exprimer ainsi.

**M. Dodge:** À propos des frais automobiles, nous avons essayé d'être justes et raisonnables, mais nous n'avons aucune intention de subventionner ceux qui achètent des objets de luxe. Tout est affaire de jugement. La somme choisie, soit 20,000\$, permet à quiconque d'acheter une automobile de taille moyenne, sans chichis. Nous avons choisi d'imposer cette limite, car au-delà—c'est 20,000\$, mais ce pourrait fort bien être 19,000\$ ou 21,000\$—je crois qu'on peut dire. . .

Beaucoup de contribuables qui ne peuvent pas se prévaloir de la déduction pour automobile mais qui se servent quand même de leurs voitures pour aller au travail trouvent qu'ils paient les frais de quelqu'un d'autre. Comme il fallait être juste, ce plafond a été retenu.

Je vais maintenant répondre à l'argument de M. Boudria. Il ne saurait être question d'autoriser la

[Texte]

such a way that he had an open-plan concept and claimed that the whole of the first floor was really his office—in fact, it included a living room and so on—that would not be reasonable to be deducted. From that standpoint, we do not really make a lot of difference, other than to spell out very clearly in the auto side what is a reasonable amount to be deducted in respect of capital.

**Mr. Boudria:** Sir, there is a difference made if someone has an office inside a home. However, if someone's office is inside an office tower, is that difference still applicable? I think the answer is probably no. You are saying that the \$20,001 car is a luxury or consumption item. Is the fancy office—

**Mr. Dodge:** It is the \$1.

**Mr. de Jong:** The \$1.

**Mr. Boudria:** Of course, I realize that the first \$20,000 is always covered anyway. I am all for plugging up loopholes, but are we not creating another loophole that is equally as unjust? If someone works in his car, as opposed to working in his office, why is that different? It is now, but it was not before. If you have a car and you travel on the highway with a cellular phone—that is what you do—there is a limit. However, if your office does not have wheels under it, there is not. Is that not correct?

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Mr. Boudria, we have been through this on quite a number of occasions—

**Mr. Boudria:** Perhaps.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I guess one of the fundamental reasons is that it is difficult to say how one would gain a personal benefit from having his office... unless he was making it his home and sleeping there. The difference with an automobile of course is that there is an element of personal consumption. You can use it personally as well as in your business. With an office there is little reason, if you like, to draw such a restriction because you would have to question whether there is any real personal consumption. You are presumably at your office to work, not to enjoy your leisure hours. That is the sort of fundamental difference between the two.

**Mr. Boudria:** Let me go to a different question, then. I am still not convinced—

**Mr. de Jong:** Are we still on the automobile because I do have a few questions?

**Mr. Boudria:** Yes. Go ahead.

**Mr. de Jong:** Is the \$20,000, going to be indexed?

**Mr. Dodge:** The plan is that we would move that—at least once every two years—in relation to the movement in automobile prices. Rather than tying it to the CPI, we want to look at automobile prices. Rather than tie it to the CPI, what we want to do is look at automobile prices.

• 1620

We explicitly did not tie it to an index, because what we are really looking at is the price of a regular, full-size

[Traduction]

déduction des dépenses de celui qui installerait en aires ouvertes un bureau à domicile et qui prétendrait que tout l'étage, comprenant un salon et d'autres pièces, lui sert de bureau. Pour cette raison, nous n'établissons pas d'autres distinctions hormis le fait de préciser très clairement dans le cas de la voiture ce qui constitue un montant raisonnable déductible du coût en capital.

**M. Boudria:** La différence vaut si on a un bureau chez-soi. Pourtant, si on a son bureau dans une tour, la distinction vaut-elle toujours? Probablement pas. Vous dites qu'une voiture de 20,001\$ est un article de luxe. Est-ce que le bureau élégant... .

**M. Dodge:** C'est la somme d'un dollar.

**M. de Jong:** Le dollar.

**M. Boudria:** Bien sûr, je sais que la première tranche de 20,000\$ est couverte de toute façon. Je veux bien corriger les oublis, mais est-ce que ce faisant on ne crée pas une autre injustice? Pourquoi les choses sont-elles différentes dans le cas de celui qui travaille dans sa voiture plutôt que dans un bureau? C'est nouveau. Celui qui fait ses appels à partir d'un téléphone cellulaire dans sa voiture sur l'autoroute est plafonné alors que celui dont le bureau n'est pas équipé de roues ne l'est pas, c'est bien cela?

**Le président suppléant (M. Dorin):** Monsieur Boudria, nous sommes revenus souvent sur cette question... .

**M. Boudria:** Peut-être bien.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Si c'est ainsi, c'est qu'il est difficile de voir comment on peut tirer un avantage personnel d'un bureau à moins d'y habiter et d'y dormir. Ce qu'il y a de différent, dans le cas d'une voiture, c'est qu'elle peut se prêter à un usage personnel. Elle peut servir aussi bien à ses besoins personnels qu'à ceux de l'entreprise. Dans le cas d'un bureau, il n'y a pas lieu d'établir une distinction du même genre parce qu'il n'y a pas vraiment d'usage personnel. Normalement, on se trouve au bureau pour travailler et pas pour passer ses loisirs. Voilà la différence entre les deux.

**M. Boudria:** Je ne suis pas convaincu, mais laissez-moi dans ce cas passer à une autre question.

**M. de Jong:** Discutons-nous toujours d'automobile? Si c'est le cas, j'aurais quelques questions à poser.

**M. Boudria:** Oui. Allez-y.

**M. de Jong:** Le montant de 20,000\$ va-t-il être indexé?

**M. Dodge:** La somme varierait tous les deux ans en fonction du prix des voitures. En fonction du prix des voitures plutôt que de l'IPC.

C'est à dessein que nous avons choisi de ne pas l'indexer. Nous allons plutôt nous servir du prix de

[Text]

car, and that may move very differently from all car prices and so on. We intend to look at it at least once every two years.

**Mr. de Jong:** That same car will sell for different prices throughout the country, depending on transportation costs, if it is made in Oshawa and you buy it in Newfoundland, as well as the provincial sales tax. Is this being considered as well? I understand when I ask this that it invites complexity.

**Mr. Dodge:** The basic answer is we are not allowing for differences in costs across the country.

**Mr. Robert Dubrule (Senior Tax Policy Officer, Department of Finance):** One of the comments was about the provincial sales tax, for example. For tax purposes, and I guess for accounting purposes, the cost of a car includes all these historic costs attached to the acquisition of a car, including provincial tax.

It is true that if you buy a \$20,000 car, because you buy it in a province where the provincial sales tax is relatively high, you may be penalized for that purpose. On the other hand, it is a treatment that is consistent throughout the Income Tax Act, which means for other purposes of the act you will be considered to have acquired that car at a higher price. So the rule is consistent with both the accounting treatment and the tax treatment under other provisions. As you alluded to, it is a simplification as well.

**Mr. de Jong:** Another way of describing it is as "frontier justice". The 20-90 rule originally proposed in the white paper I assume is still in effect.

**Mr. Dodge:** Which rule?

**Mr. de Jong:** The 20-90 rule. That was thrown out.

**Mr. Dodge:** Yes. We indicated in December we were going to make a significant change there, you will recall, Mr. de Jong.

**Mr. Peters:** Instead of the 20-90 rule there is a very complicated, I am sorry to have to admit, "double proration" system, which in effect reduces the capital cost allowance one is entitled to by a complicated factor that depends on the ratio of personal mileage driven to business mileage driven. But there is no longer the absolute threshold that existed before, namely that if you were on the wrong side of it you got only 20%.

**Mr. de Jong:** So it is a graduated form.

**Mr. Dodge:** A sliding scale.

**Mr. Peters:** Yes, it is. But it is not precisely proportionate to the ratio of business miles to personal miles.

**Mr. Farber:** It is over 24,000 kilometres.

**Mr. Peters:** Over 24,000 kilometres of business miles. The theory is if you are driving over 24,000 business kilometres, then you get a full *pro rata* deduction of expenses. But if you are driving under 24,000, you get less

[Translation]

voitures de dimension normale, qui changera peut-être autrement que celui de l'ensemble de voitures. Nous ferons une étude tous les deux ans au moins.

**M. de Jong:** Le prix de vente variera selon les régions du pays, en fonction des frais de transport—si la voiture est fabriquée à Oshawa et à achetée à Terre-Neuve—ainsi qu'en fonction de la taxe de vente provinciale. Est-ce qu'on en tiendra compte? Je sais que cela risque de compliquer les choses.

**M. Dodge:** Non, nous ne tenons pas compte des différences de prix à travers le pays.

**M. Robert Dubrule (agent supérieur en matière de politique fiscale, ministère des Finances):** Il a notamment été question de la taxe de vente provinciale. Du point de vue fiscal et comptable, le prix d'une automobile comprend tous les coûts originels entourant l'achat de l'automobile, y compris la taxe provinciale.

Il est vrai que l'acheteur peut se trouver pénalisé s'il achète une voiture de 20,000\$ là où la taxe de vente provinciale est élevée. Par contre, cette règle s'applique à toutes les dispositions de la Loi sur l'impôt, ce qui veut donc dire que sous le régime des autres articles c'est le prix d'achat plus élevé qui sera retenu. Cette règle s'accorde donc aux autres dispositions de la loi concernant la comptabilité et la fiscalité. Comme vous l'avez dit vous-même, c'est aussi une façon de simplifier les choses.

**M. de Jong:** On pourrait aussi dire que c'est la loi de la jungle. Je suppose que la règle proposée dans le Livre blanc sur les 20-90 est toujours en vigueur?

**M. Dodge:** Quelle règle?

**M. de Jong:** La règle des 20-90. Ça été supprimé?

**M. Dodge:** Oui. Vous vous souviendrez, monsieur de Jong, qu'en décembre, nous avons annoncé que nous allions apporter un changement important là-dessus.

**M. Peters:** En remplacement de la règle des 20-90, il y a maintenant une règle très compliquée, je le regrette, de «double répartition proportionnelle» qui, dans les faits, abaisse la déduction pour amortissement à laquelle on a droit en se servant d'un facteur compliqué qui représente le rapport du kilométrage personnel et du kilométrage pour affaires. Il n'y a plus de seuil ferme comme par le passé en-deçà duquel la déduction n'était que de 20 p. 100.

**M. de Jong:** Il s'agit donc d'une graduation.

**M. Dodge:** Une échelle mobile.

**M. Peters:** Effectivement. Sauf qu'elle n'est pas exactement proportionnelle au rapport entre le kilométrage pour affaires et le kilométrage personnel.

**M. Farber:** Au-delà de 24,000 kilomètres.

**M. Peters:** Au-delà de 24,000 kilomètres pour affaires. En principe, si l'on parcourt plus de 24,000 kilomètres pour affaires, on obtient une déduction des dépenses au prorata. Si l'on parcourt moins de 24,000 kilomètres, par

[Texte]

than a full *pro rata*, on the theory that personal consumption—

**Mr. de Jong:** It seems to me the committee recommended that something like \$500 of initial expenses be deemed to have been for personal use, and after that you begin the deduction process.

**Mr. Dodge:** That is correct. What we have—and I think we set it out for you in the comparison in December—is that for the fairly high-mileage business the system we have ended with is a bit more generous than what you would have proposed. For the really low user, it is considerably less generous, and somewhere in the middle it equates to about the same.

• 1625

Our big concern, Mr. de Jong, and we did not formulate it very well last June. . . The philosophy was fine, but the formulation was not so good. The philosophy is that if you drive really very little, then it is hard to say that much of the capital cost is really attributable to your business use. On the other hand, if you drive a lot, it is quite clear that it is. That is what we tried to achieve.

**Mr. de Jong:** I had forgotten that you had changed that in December from the 20-90 rule.

**Mr. Peters:** The other change, while we are on the subject of car allowances and stand-by charges, that may be worth mentioning, because this is actually a change we made even from the December Ways and Means Motion, is that the stand-by charge, up until the release of this draft legislation, applied across the board to any employee who had any personal use of an employer-provided vehicle.

What we have reintroduced is a reduced stand-by charge, computed by reference to the number of personal miles driven in proportion to business miles driven, in cases where the employee's personal use is sort of considered to be incidental. The test we used is the "all or substantially all"; in other words, if an employee is using an employer-provided vehicle more than 90% for the employer's business use, for purposes of the employment, then he does qualify for less than the standard stand-by charge.

I wanted to draw that to your attention, because that is a change even from the December Ways and Means Motion.

**Mr. de Jong:** I appreciate that; and I wonder, as we go through the exercise, if there are any changes, particularly changes from December to now, if you could alert us to that.

[Traduction]

contre, la déduction est inférieure au prorata, parce qu'en principe l'usage personnel. . .

**M. de Jong:** Il me semble que le Comité avait recommandé que la première tranche de 500\$ des dépenses soit réputée avoir été engagée à des fins personnelles, après quoi la déduction commençait à s'appliquer.

**M. Dodge:** C'est juste. Comme nous vous l'avons montré dans une comparaison au mois de décembre, la formule que nous avons fini par adopter est un peu plus généreuse que la vôtre pour ceux qui accumulent des kilométrages élevés. Pour ceux qui roulent peu, la déduction est passablement moins généreuse et pour ceux qui se trouvent entre les deux, cela revient à peu près au même.

Nous nous sommes mal exprimés en juin dernier, monsieur de Jong. L'idée était bonne, mais sa formulation ne l'était pas. Le principe, c'est que si l'on se sert très peu de son automobile il est difficile de déterminer quelle portion des coûts en capital est vraiment reliée à l'entreprise. Par contre, si l'on s'en sert beaucoup, il est bien évident que l'on s'en sert pour ses affaires. C'est ce que nous avons essayé de mettre en pratique.

**M. de Jong:** J'avais oublié que vous aviez changé la règle des 20-90 en décembre.

**M. Peters:** Puisqu'il est question de la déduction pour automobile et des frais pour droit d'usage, il y a un autre changement qui mérite d'être signalé parce que cela est nouveau par rapport à la Motion de voies et moyens de décembre. Jusqu'au dépôt de cet avant-projet de législation, les frais pour droit d'usage s'appliquaient sans distinction à tout employé qui pouvait se servir pour ses besoins personnels d'un véhicule fourni par son employeur.

Nous avons instauré à nouveau une déduction réduite au titre des frais pour droit d'usage calculée d'après le nombre de kilomètres personnels parcourus par rapport au nombre de kilomètres pour affaires, dans les cas où l'utilisation personnelle par l'employé est pour ainsi dire accessoire. Le critère retenu se formule ainsi: «utilisée en totalité ou presque». Autrement dit, si l'employé se sert du véhicule fourni par l'employeur, plus de 90 p. 100 du temps pour les affaires de son employeur, pour son emploi, il a alors droit à un montant inférieur aux frais normaux pour droit d'usage.

Je voulais attirer votre attention là-dessus, parce que même cela est nouveau par rapport à la Motion de voies et moyens de décembre.

**M. de Jong:** Je vous remercie. Je vous saurais gré de nous signaler ces changements au fur et à mesure que nous allons passer ces questions en revue.

[Text]

**Mr. Dodge:** We do have a little sheet that we can give you. I think there are 11 changes in total from December.

**Mr. de Jong:** That would really be appreciated, David.

**Mr. Peters:** But in any event, as we come across them—

**Mr. Dodge:** As we come to them, we will alert you. But we will give you that little sheet.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I do not mind spending a little time with this, I might say, because one of the top issues in terms of complaints I get is automobiles.

**Mr. Boudria:** Again on automobiles, I suppose one of the main reasons we are so interested in them is because most of our constituents have them, and we live in a very large country. Anyone who uses an automobile in his work knows just what it is to have to deal with the issue of deductibility of expenses.

I gathered from what you have said before that at 24,000 annual kilometers the deductibility changes, where not all the expenses would be permitted. Say, for instance, I am a vacuum-cleaner salesman and I have a full-size Ford station wagon, because you need to have a full-size wagon because those things take up an awful lot of room; you stick them all over the place in your car, and hopefully you will sell a car full of them during the day, if you are lucky. If I work in the city, I likely would not do anywhere near that kind of mileage, though I use the car all day long to do my job. If you happen to work in the country, though, in a rural area, you take off on the Queensway and you drive out 40 miles. In that case your car is deductible, but it would not be if you worked the same number of hours in an urban because the places are not as far apart. Is that what happens?

**Mr. Dodge:** If you look at what 24,000 is, it is roughly 100 kilometres a working day. Even in an urban area, if you really are sort of living and working out of your automobile then you are going to qualify. As I recall—maybe Robert or somebody else can remember—the average mileage that is driven is in fact in the order of 24,000 to 30,000 kilometres, business use.

• 1630

**Mr. Boudria:** That is the average?

**Mr. Dodge:** That is the average; that is right.

**Mr. Boudria:** That is fascinating, because if it is the average then that means there are just as many who travel less than that as there are who travel more than that.

**Mr. Dodge:** That is correct, because not everybody uses his automobile full time. A lot of business use will involve relatively small mileages being put on. I thought the question was talking about a vacuum-cleaner salesman and so on.

[Translation]

**M. Dodge:** Nous avons un petit document à vous remettre. Je pense qu'il y a eu onze changements en tout depuis décembre.

**M. de Jong:** Ce serait très utile, David.

**M. Peters:** Quoi qu'il en soit, au fur et à mesure que nous allons. . .

**M. Dodge:** Chaque fois que nous y arriverons, nous allons vous le signaler. Mais je vais quand même vous donner ce document.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Ça ne me dérange pas d'y mettre le temps qu'il faut, parce que la question des automobiles est l'une de celles qui a fait l'objet du plus grand nombre de plaintes.

**M. Boudria:** Si nous nous intéressons tant aux automobiles, c'est que la majorité de nos électeurs en ont une et que nous habitons un très grand pays. Quiconque se sert de sa voiture dans son travail sait ce que cela veut dire de se débattre avec la question de la déductibilité des dépenses.

D'après ce que vous avez dit, à partir de 24,000 kilomètres par an, la déductibilité n'est plus la même. Toutes les dépenses ne sont pas admissibles. Imaginons que je sois un vendeur d'aspirateurs et que j'aie une grosse familiale Ford. Il faut une grosse voiture parce que ces appareils prennent beaucoup de place. On en remplit sa voiture et on espère qu'on va pouvoir les vendre tous dans la journée, la chance aidant. Si je travaille en ville, il est impossible que je parcoure autant de kilomètres, même si je me sers de ma voiture toute la journée pour mon travail. Si on travaille à la campagne, on monte sur le Queensway et on roule 50 kilomètres. Dans ce cas-là, les dépenses pour automobile sont déductibles, tandis que celles de celui qui travaille le même nombre d'heures en ville ne le sont pas parce que les distances sont moins grandes. C'est bien ce qui se passe?

**M. Dodge:** Voyez-vous, 24,000 kilomètres, c'est à peu près 100 kilomètres par jour ouvrable. Même en ville, celui qui gagne sa vie avec sa voiture va se qualifier. Si je me souviens—Robert ou quelqu'un d'autre s'en souvient—il peut-être mieux que moi—la moyenne du kilométrage pour affaires varie entre 24,000 et 30,000 kilomètres.

**M. Boudria:** C'est la moyenne?

**M. Dodge:** Oui, c'est la moyenne.

**M. Boudria:** Je trouve cela fascinant, parce que si c'est une moyenne ça signifie qu'il y a autant de gens qui roulent moins qu'il n'y en a qui roulent plus que cette distance.

**M. Dodge:** Oui, parce que tout le monde ne se sert pas de son automobile à temps plein. Souvent, l'utilisation pour affaires ne représente qu'un nombre relativement bas de kilomètres parcourus. Je pensais qu'il était question du vendeur d'aspirateurs.

[Texte]

**Mr. Boudria:** Yes.

**Mr. Dodge:** When the commercial travellers came to see us, their sense was that all their clients did 15,000 miles a year and upwards. That was the sort of commercial traveller standard, which is roughly 24,000 kilometres.

**Mr. Boudria:** When we are talking about commercial travellers here, are we talking about an association of commercial travellers?

**Mr. Dodge:** Yes. They have an association and they put in an excellent brief to the committee and to us, if you recall, on the original 20-90 rule that it was really going to be very hard on them, and indeed their brief was a good one. We agreed with it that the particular formula we put out in June did not accomplish the stated goals. This formula we have, while slightly more complex, does indeed accomplish precisely the goals we want: that the commercial traveller, the guy who is living in his car, is essentially unaffected, whereas the guy who uses his car marginally for business use and was being able to claim the full *pro rata* capital cost is affected.

**Mr. Boudria:** That cut-off point is exactly 24,000 kilometres, is it?

**Mr. Dodge:** Let me put it this way: above 24,000 kilometres you get the full prorating, just as under the old system.

**Mr. Boudria:** Okay. And what is it under 24,000 kilometres?

**Mr. Dodge:** It works on the ratio of your business mileage to the 24,000 kilometres, so that if you are down—

**Mr. Peters:** No, it is a combination of your business mileage to your total mileage times your business mileage to the 24,000 kilometres. So, for example, if you drove 23,999 kilometres, you would only be very slightly below a full *pro rata* portion of your business mileage to your total mileage. As was the big problem with the previous version, it is not as if, if you do not meet a certain level, you then get cut down drastically. If you do not meet that level then you are cut down on a graduated basis.

**Mr. Dodge:** So if you drive 6,000 business miles a year then you get one-quarter of your *pro rata* share and it stops there.

**Mr. Boudria:** In other words, if someone hypothetically travelled 20,000 kilometres... We are talking about business kilometres here, right?

**Mr. Dodge:** Yes.

**Mr. Peters:** Yes.

**Mr. Boudria:** Miles or kilometres?

[Traduction]

**M. Boudria:** Oui.

**M. Dodge:** Lorsque les voyageurs de commerce sont venus nous rencontrer, ils nous ont dit que d'après eux tous les membres de leur association parcouraient au moins 15,000 milles par année. C'est à peu près la norme pour un voyageur de commerce, ce qui revient à environ 24,000 kilomètres.

**M. Boudria:** Est-ce qu'il s'agit ici de l'Association des voyageurs de commerce du Canada?

**M. Dodge:** Oui. Leur association nous a communiqué ainsi qu'au Comité un mémoire excellent, vous vous en souviendrez, sur la règle initiale des 20-90 qui montrait que cela allait les frapper durement et nous avons reconnu que la formule annoncée en juin n'atteignait pas le but visé. Cette formule-ci, même si elle est un peu plus compliquée, y arrive. Celui dont la voiture est le gagnepain n'est guère touché tandis que celui qui se sert très peu de sa voiture pour son travail et qui pouvait réclamer la pleine déduction pour amortissement calculée au prorata, lui se trouve touché.

**M. Boudria:** La démarcation se situe exactement à 24,000 kilomètres, n'est-ce pas?

**M. Dodge:** Laissez-moi vous répondre de cette façon: au-dessus de 24,000 kilomètres, on a droit à la pleine déduction calculée au prorata, comme cela existait selon l'ancienne formule.

**M. Boudria:** D'accord. Et quelle est la formule en-deçà de 24,000 kilomètres?

**M. Dodge:** Elle repose sur le rapport entre le kilométrage pour affaires et le chiffre de 24,000 kilomètres, si bien que...

**M. Peters:** Non, il s'agit d'une combinaison du kilométrage pour affaires par rapport au kilométrage total multiplié par le kilométrage pour affaires par rapport aux 24,000 kilomètres. Par exemple, celui qui a parcouru 23,999 kilomètres se situerait très légèrement en-deçà de la pleine portion proportionnelle du kilométrage pour affaires par rapport au kilométrage total. Contrairement à l'ancienne formule, ce qui causait la grosse difficulté, il n'est plus question de voir ses déductions baisser de façon spectaculaire si l'on a pas parcouru une certaine distance. Si le chiffre repère n'est pas atteint, la déduction baisse graduellement.

**M. Dodge:** Donc, si l'on roule 6,000 kilomètres pour affaires par année, on obtient le quart de la déduction calculée au prorata, et c'est tout.

**M. Boudria:** Autrement dit, celui qui parcourerait 20,000 kilomètres... Ce sont des kilomètres pour affaires ici, n'est-ce pas?

**M. Dodge:** Oui.

**M. Peters:** Oui.

**M. Boudria:** Ce sont bien des kilomètres?

[Text]

**Mr. Peters:** Kilometres.

**Mr. Boudria:** So, if the person drove 20,000 business kilometres and they were all business kilometres, the person, because 20,000 is five-sixths of the 24,000-kilometre criterion, would be deducting only five-sixths of his expenses, even though he used his automobile full time, if that were the case—I am describing a hypothetical case—because he did not reach that magic number of 24,000. Is that correct?

**Mr. Dodge:** It is not of all of his expenses, remember. It is of purely the capital cost.

**Mr. Boudria:** Yes, all right. But the answer is still yes. He would be deducting five-sixths of the capital cost because he did not drive enough kilometres.

**Mr. Dodge:** No, because if it is all business then there is no prorating. It is only when it is not all business.

**Mr. Boudria:** So that would not apply if he drove less than 24,000 kilometres, even if it were all business?

• 1635

**Mr. Dodge:** If it is all business, it is all business, period.

**Mr. Peters:** That is right. If it is all business, then there is no proration. You run into the proration only if you have some business and some personal.

**Mr. Boudria:** I see.

**Mr. Peters:** Then if your business portion is less than \$24,000, you run into what we are referring to as the "double proration": namely, you do not get a full *pro rata* share. But in your example you would have gotten five-sixths. If I can amend your example slightly, if the business kilometrage was 20,000 and let us say there were also some personal kilometres of, say, another 20,000, on a full *pro rata* basis the business deduction would be 50% of the actual expenses. Because it is less than 24,000 kilometres, it would be five-sixths of 50%.

**Mr. Boudria:** Plus the other component.

**Mr. Peters:** Plus all the operating.

**Mr. Boudria:** That has been very helpful.

**Mr. Peters:** While we are on automobiles, if I could interject, there is one other measure that was not in the December 16 Notice of Ways and Means Motion, and

[Translation]

**M. Peters:** Oui.

**M. Boudria:** Donc, celui qui parcourt 20,000 kilomètres pour ses affaires, celui-là, parce que 20,000 représentent les cinq-sixièmes du chiffre repère de 24,000 kilomètres, ne pourrait déduire que les cinq-sixièmes de ses dépenses, même s'il s'est servi de sa voiture à temps plein parce que la distance parcourue n'atteignait pas le chiffre magique de 24,000. C'est bien ça?

**M. Dodge:** Il ne s'agit pas de toutes ses dépenses, n'oubliez pas. Il s'agit exclusivement du coût en capital.

**M. Boudria:** Oui, je sais. Mais c'est quand même le cas, n'est-ce pas? Il pourrait déduire les cinq-sixièmes du coût en capital parce qu'il n'a pas parcouru une distance suffisante.

**M. Dodge:** Non, parce que si toutes ces distances avaient été parcourues pour ses affaires, il n'y a pas de répartition proportionnelle. Cela se fait uniquement dans les cas où l'usage n'est pas exclusivement pour ses affaires.

**M. Boudria:** Cela ne s'appliquerait donc pas s'il avait parcouru moins de 24,000 kilomètres, même si toute la distance avait été parcourue pour ses affaires?

**M. Dodge:** Si l'automobile est utilisée exclusivement pour affaires, tous les frais sont déductibles, un point c'est tout.

**M. Peters:** C'est exact. Si l'automobile n'est utilisée qu'aux fins d'emploi alors, il n'y a pas de calcul au prorata. On ne fait ce calcul que si l'automobile est utilisée à des fins personnelles et pour affaires.

**M. Boudria:** Je vois.

**M. Peters:** Ensuite, si le nombre de kilomètres parcourus pour affaires est inférieur à 24,000, il y a ce que nous avons appelé le «double calcul au prorata»; c'est-à-dire que la pleine déduction calculée au prorata n'est pas accordée. Mais dans votre exemple, le contribuable aurait obtenu les cinq sixièmes. Si vous me permettez de modifier quelque peu votre exemple, supposons que le nombre de kilomètres parcourus pour affaires et à des fins personnelles est de 20,000 dans les deux cas. Si l'on adopte la formule du calcul intégral au prorata, 50 p. 100 des frais réellement engagées à des fins d'emploi seraient déductibles. Mais cette portion étant inférieure à 24,000 km dans l'exemple donné, on ne retiendrait plus que les cinq sixièmes de 50 p. 100.

**M. Boudria:** Auxquels il faudrait ajouter les autres frais.

**M. Peters:** Oui, tous les frais de fonctionnement.

**M. Boudria:** Merci beaucoup, votre explication nous a été extrêmement utile.

**M. Peters:** Avant que nous ne changions de sujet, j'aimerais vous expliquer une autre mesure qui ne figurait pas dans l'Avis des voies et moyens du 16 décembre. Cette

[Texte]

perhaps this would be as good a time as any to draw it to your attention. It appears at the top of page 3 of the hand-out we handed out.

This was a somewhat modest attempt towards simplification. We did introduce a rule that said, if an employee chooses—and this is solely at the option of the employee—not to go through these complicated formulas, in lieu of deducting the expenses he would be entitled to deduct under the complicated formulas, he may instead merely deduct an amount that is computed by reference to the number of kilometres he has driven at the prescribed rate, namely 27¢ a kilometre for the first 5,000 kilometres and 21¢ thereafter.

So for the employee who drives occasionally, if he so chooses, he can just keep track of the number of kilometres he has driven, take this deduction and not have to worry about keeping track of his capital cost allowance and the ratio of business kilometres to personal kilometres and this double proration and all this sort of stuff.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Would that apply to any employee, then, who uses his automobile on an occasional basis?

**Mr. Peters:** If he is not in receipt of an allowance and if he is an employee who is entitled to deduct automobile expenses.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** What would that employee do? Let us say he is currently getting \$100 a month allowance for use of his car as opposed to so much per kilometre. What should he then do? Obviously he is going to have to include that \$100 a month in income. You are saying he has to include it; he has no choice.

**Mr. Peters:** No, he does not have to. Assuming the allowance is reasonable, he can accept the allowance and do nothing else; or alternatively, he can include the allowance in his income and deduct his actual deductible expenses.

**Mr. Weyman:** The chairman has asked: if the allowance is just \$100 a month at the present time, then under the new rules is it treated as unreasonable?

**Mr. Peters:** Yes. I apologize; that is correct.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** That is what I am saying.

**Mr. Peters:** Because the \$100 is not based on the number of kilometres, it is considered to be unreasonable.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** In other words, he cannot just ignore the \$100 and do nothing.

**Mr. Peters:** No.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Okay. He will have to include the \$100 in his income and then take a

[Traduction]

mesure figure en haut de la page 3 du document que nous vous avons distribué.

Elle visait à simplifier quelque peu les procédures actuelles. Nous avons instauré une règle selon laquelle l'employé peut, à son gré—soit utiliser toutes ces formules compliquées et déduire ses frais, soit déduire une somme calculée à raison de 27c. par kilomètre pour les premiers 5,000 km et de 21c. au-delà de ce chiffre.

Ainsi, l'employé qui utilise peu son automobile peut, à son gré, comptabiliser le nombre de kilomètres parcourus et réclamer cette déduction; dans ce cas, il n'a pas à se soucier de la déduction pour amortissement, du rapport entre le nombre de kilomètres parcourus pour affaires et à des fins personnelles, du double calcul au prorata et de tout le reste.

**Le président suppléant (M. Dorin):** N'importe quel employé qui n'utilise son automobile que de façon occasionnelle pourrait se prévaloir de cette formule?

**M. Peters:** S'il ne reçoit aucune allocation et s'il est autorisé à déduire ces frais d'automobiles.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Que ferait cet employé? Supposons, par exemple, qu'il touche actuellement une allocation de 100\$ par mois pour l'utilisation de sa voiture plutôt qu'une indemnité de kilométrage. Que doit-il faire dans ce cas? De toute évidence, il doit ajouter cette allocation de 100\$ à son revenu. C'est du moins ce que vous dites; il n'a pas d'autre choix.

**M. Peters:** Non, il n'est pas tenu de l'inclure. En supposant que le montant de l'allocation est raisonnable, l'employé peut tout simplement l'accepter sans rien faire d'autre; ou encore, il peut ajouter l'allocation à son revenu et déduire ensuite les dépenses réelles déductibles.

**M. Weyman:** Le président a posé la question suivante: si l'allocation est actuellement de 100\$ par mois, est-elle considérée déraisonnable en vertu des nouvelles règles?

**M. Peters:** Oui. Veuillez m'excuser; vous avez raison.

**Le président suppléant (M. Dorin):** C'est exactement ce que je suis en train de dire.

**M. Peters:** Étant donné que l'allocation de 100\$ n'est pas calculée en fonction du nombre de kilomètres parcourus, elle est considérée comme n'étant pas raisonnable.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Autrement dit, l'employé ne peut se contenter toucher cette allocation de 100\$.

**M. Peters:** Non, en effet.

**Le président suppléant (M. Dorin):** D'accord, je comprends. Il va devoir inclure cette allocation de 100\$

[Text]

deduction based on either the complicated system or the 27¢ a kilometre.

**Mr. Peters:** Correct.

**Mr. de Jong:** There has been no amendment as to who would qualify for this.

**Mr. Peters:** No.

**Mr. Boudria:** I thought I had finished asking questions, but I guess I just cooked up another one.

**Mr. de Jong:** Perhaps I can ask something on the change. Will that be updated from time to time? I notice it is 27¢ for the first 5,000 kilometres and 21¢ subsequently. Now, as you people and the provinces keep increasing the tax on gasoline, is there some commitment as well that what will be allowed will be updated?

**Mr. Dodge:** Yes, indeed, the 21¢ really derives very directly from the formula for an average-use automobile. That is exactly where the 21¢ comes from, and 27¢ is for simplicity because for very occasional use, generally speaking, most employers, just like the federal government, pay a higher amount for the first few kilometres.

• 1640

So that is where that comes from. The 21¢ will get driven over time by the price of gasoline, repairs, the automobile itself.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** But that is defined in the regulations, not the proposed legislation.

**Mr. Dodge:** Absolutely.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** So we do not need legislation to change that.

**Mr. Dodge:** But we intend to look at these figures at least every two years. That is the commitment the minister gave.

**Mr. Boudria:** My question is on that same component. We are talking about average use. If someone in his or her job is expected to supply a Jeep or something like it that they have to use in their work from time to time. . . I will just give you an example of someone who may be working in a veterinarian clinic, travelling through the fields in a jeep, and is expected to use his or her automobile, being reimbursed a certain amount per kilometre. That rate would always be 27¢, because that is the average way of doing it.

The parallel question is whether that rate would be the same if you had to supply your vehicle, driving in rough

[Translation]

dans son revenu pour ensuite calculer une déduction soit en fonction de la formule compliquée soit sur la base de 27c. le km.

**M. Peters:** C'est exact.

**M. de Jong:** Aucun amendement n'a été apporté à la loi pour indiquer quelles seraient les conditions à remplir pour bénéficier de cette formule.

**M. Peters:** Non.

**M. Boudria:** Je pensais avoir posé toutes mes questions, mais je crois que je viens de penser à autre chose.

**M. de Jong:** Peut-être puis-je me permettre de poser une question au sujet de ce changement. Sera-t-il mis à jour de temps à autres? Je vois que vous parlez de 27c. pour les premiers 5,000 km et de 21c. au-dessus de ça. Mais étant donné que le fédéral et les provinces augmentent sans arrêt la taxe sur l'essence, les montants prévus aujourd'hui seront-ils mis à jour?

**M. Dodge:** Oui, tout à fait; l'indemnité de 21c. a été calculée en fonction d'une utilisation moyenne. Voilà d'où viennent les 21c.; quant à l'indemnité de 27c., nous l'avons choisie par souci de simplicité car de façon générale, la plupart des employeurs, comme le gouvernement fédéral d'ailleurs, versent une indemnité plus élevée pour les premiers kilomètre parcourus lorsque l'employé utilise peu son automobile pour affaires.

Voilà donc d'où vient ce chiffre. L'indemnité de 21c. sera augmentée périodiquement en fonction du prix de l'essence, du prix de la voiture elle-même et des coûts de réparation.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Mais le montant de l'indemnité se trouve dans les règlements, pas dans la proposition de loi.

**M. Dodge:** Absolument.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Nous n'aurons donc pas besoin d'une loi pour modifier le montant.

**M. Dodge:** Nous avons l'intention de revoir ces chiffres au minimum tous les deux ans. Tel est du moins l'engagement que le ministre a pris.

**M. Boudria:** Ma question porte sur le même sujet. Nous parlons ici d'une utilisation moyenne de l'automobile. Si on attend d'un employé qu'il fournisse une jeep ou une autre voiture de ce type qu'il devra utiliser de temps en temps pour travailler. . . Laissez-moi vous donner l'exemple d'une personne qui travaille dans une clinique vétérinaire, qui doit traverser les champs dans une jeep et dont on attend qu'elle utilise sa voiture; on lui versera une indemnité de kilométrage. Le taux retenu serait toujours de 27c., puisque c'est en général la façon dont on procède.

J'aimerais savoir si le taux sera le même pour l'employé qui doit fournir son propre véhicule et le conduire sur

[Texte]

terrain in northern Canada, as it would if you had a run of occasionally driving between Oshawa and Toronto.

**Mr. de Jong:** Just to test out my own understanding, if it is above these amounts, a person would then claim actual costs, right?

**Mr. Dodge:** Absolutely. There is nothing that says you cannot claim actual.

**Mr. Peters:** This an option for the employee only.

**Mr. Boudria:** I see; it is at the employee's discretion.

**Mr. Peters:** At the employee's discretion, if he chooses, for fairly small amounts of use, to avoid his having to keep the necessary calculations and information and do the computations.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** You would get 4¢ more in the Yukon and Northwest Territories.

**Mr. Boudria:** You would?

**Mr. Peters:** Yes. The formula of the 27¢ and the 21¢ applies generally, but there is also—was it 4¢? I thought it was 5¢, but I have not looked at it recently—an additional 4¢ if the driving occurs in the Yukon or the Northwest Territories.

**Mr. Boudria:** Well, there are remote areas of this country outside of those two territories, as I am sure everyone here knows from having travelled our country. Believe me, in the northern part of my own province of Ontario there are places that are—

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** After we sell northern allowance, we will get it—

**Mr. de Jong:** The moment someone comes up with a magic solution.

**Mr. Boudria:** The option of someone getting a flat rate per month is done away with, right?

**Mr. Dodge:** An employer can still pay in that way, but for tax purposes what the individual will do is bring the hundred into income, and then if he drives, say, 1,000 kilometres, he will probably claim 27¢ times 1,000.

**Mr. Boudria:** Against the income.

**Mr. Dodge:** Against the income.

**Mr. Boudria:** But still, then, he would have to use the average formula at that point.

**Mr. Peters:** He can either use his actual expenses—

**Mr. Dodge:** He can use his actuals or he can use... It is a sort of "safe harbour" route. If you do not want to go

[Traduction]

des terrains accidentés dans le Nord du Canada et pour celui qui fait, à l'occasion, le trajet entre Oshawa et Toronto?

**M. de Jong:** J'aimerais m'assurer d'avoir bien compris. Si le nombre de kilomètres parcourus dépasse ces chiffres, alors l'employé pourra déduire les frais réellement engagés? Est-ce bien cela?

**M. Dodge:** Tout à fait. Il n'y a rien dans la loi qui empêche quelqu'un de réclamer les frais réels.

**M. Peters:** C'est un choix qui dépend de l'employé uniquement.

**M. Boudria:** Je vois; il s'agit donc d'une décision qui est laissée à la discrétion de l'employé.

**M. Peters:** Si l'employé le désire, il peut procéder de cette façon, s'il utilise peu son automobile. Il s'évite ainsi d'avoir à garder tous les chiffres et tous les renseignements pertinents et d'avoir à effectuer tous les calculs.

**Le président suppléant (M. Dorin):** On obtiendrait 4c. de plus au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

**M. Boudria:** Comment cela?

**M. Peters:** Oui, c'est exact. D'une façon générale, c'est la formule des 27c. et 21c. qui s'applique, mais je pense qu'il y a aussi un montant additionnel de 4c.—je croyais que c'était 5c. mais je n'ai pas regardé les chiffres récemment—si l'automobile est utilisée au Yukon ou dans les Territoires du Nord-Ouest.

**M. Boudria:** Il y a, au Canada, d'autres zones éloignées à part ces deux territoires; je suis certain que tout le monde ici le sait pour avoir parcouru notre pays. Croyez-moi, il y a dans le nord de ma propre province de l'Ontario des endroits qui sont...

**Le président suppléant (M. Dorin):** Quand nous aurons fait accepter les déductions applicables aux résidents du Nord, nous nous en occuperons...

**M. de Jong:** Dès que quelqu'un trouvera une solution magique.

**M. Boudria:** De toute façon, on a déjà supprimé l'option de l'indemnité mensuelle forfaitaire, n'est-ce pas?

**M. Dodge:** Un employeur peut encore choisir cette formule, mais aux fins de l'impôt, le particulier devra ajouter l'allocation de 100\$ à son revenu et, s'il parcourt 1,000 kilomètres, par exemple, il réclamera probablement 27c. fois 1,000 kilomètres.

**M. Boudria:** Il le déduira de son revenu.

**M. Dodge:** Oui.

**M. Boudria:** Mais même dans ces conditions, il devra utiliser la moyenne.

**M. Peters:** Il peut choisir soit d'utiliser le montant de ses dépenses réelles...

**M. Dodge:** Il peut utiliser le montant de ses dépenses réelles ou encore, il peut utiliser... Il s'agit en quelque

[Text]

through the hassle of keeping the records, then you can do it this way.

**Mr. Peters:** This was not integral. This was, I guess, one of the reasons it was not in the notice of Ways and Means of December 16. This is not an integral part of the structure. It is just, as Mr. Dodge has described, a sort of safe-haven approach.

**Mr. Boudria:** It is an add-on option.

**Mr. Peters:** If somebody chooses not to go through all the complicated record-keeping that is necessary, he has a simpler approach, if he chooses.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** One of the things that have arisen on the question of rates is the provincial response. One of the fears I think people had in this whole exercise of tax reform is that if we reduced the rates, provinces could move in and fill the gap. I will not pick on anyone in particular, but I think certainly in the province of Ontario they have made the argument that tax reform is reducing their income from income tax, and so they are raising some taxes, including sales tax, to make up the lost revenue. Now, I do not know what you can tell us in terms of your revenue projections, whether you believe that to be the case or not. Are there provinces that are going to lose revenue because of tax rates?

• 1645

**Mr. Dodge:** First, Mr. Chairman, let me say I do not want to comment on the motives of the provinces. I do not think it is appropriate for a federal official so to do. In terms of the revenue impact on the personal income-tax side, clearly all provinces in the tax collection agreement lost personal income-tax revenues because we reduced the yield from the personal income tax. We cut personal income taxes.

That will apply in the province of Ontario. It means their personal income-tax revenues went down because of tax reform. On the other hand, the corporate income-tax revenues in all provinces, but *a fortiori* in the province of Ontario, which has a high rate and a large base, went up very much more than the federal rate, because the provinces do not tax on tax in respect of corporate income tax, but are taxing on base. As Ontario moved corporate income tax in line with ours in respect of base, it left the rate alone. Of course, the revenues went up very considerably.

Our projections, as put out in June and modified very slightly in December, were that the province of Ontario

[Translation]

sorte d'une solution «de repli». S'il veut éviter tous les ennuis de la tenue de dossiers, il peut toujours choisir de le faire de cette façon.

**M. Peters:** Il ne s'agit pas du calcul intégral. C'est l'une des raisons pour lesquelles, je suppose, cet élément ne faisait pas partie de l'Avis de motion des voies et moyens du 16 décembre dernier. Cela ne fait pas partie intégrante de la structure. Il s'agit tout simplement, comme l'a indiqué M. Dodge, d'une sorte de solution de repli.

**M. Boudria:** C'est un choix additionnel.

**M. Peters:** C'est une formule plus simple que peut choisir l'employé qui préfère éviter la tenue de dossiers compliqués.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Un des problèmes qui a été soulevé au sujet des taux concerne la réaction des provinces. A mon avis, l'une des craintes que suscite dans le public toute cette histoire de réforme fiscale c'est que si le gouvernement fédéral décide de réduire ses taux, les provinces pourraient augmenter les leurs. Je n'en nomme aucune mais le gouvernement de l'Ontario a déjà fait valoir que, la réforme fiscale ayant réduit les recettes provenant de l'impôt sur le revenu, elle doit augmenter certaines taxes, y compris la taxe de vente. Je ne sais pas si vous pouvez nous dire, d'après vos projections, s'il y aura effectivement diminution des recettes fiscales? Pensez-vous qu'il y aura des provinces qui perdront des recettes en raison de la diminution des taux d'imposition?

**M. Dodge:** Premièrement, monsieur le président, permettez-moi de dire que je ne tiens pas à commenter les motivations des provinces. En effet, je ne pense pas, en ma qualité de fonctionnaire fédéral, devoir le faire. En ce qui concerne l'incidence sur les recettes provenant de l'impôt sur les revenus des particuliers, il est évident que toutes les provinces signataires d'ententes de perception des impôts ont, perdu des recettes en raison du fait que nous avons allégé le fardeau fiscal des particuliers. Nous avons réduit l'imposition des particuliers.

C'est notamment le cas en Ontario. Cela signifie que les recettes que tire le gouvernement de l'Ontario de l'impôt sur le revenu des particuliers vont baisser en raison de la réforme fiscale. Par contre, pour toutes les provinces mais surtout pour la province de l'Ontario où les taux sont élevés et où l'assiette fiscale est importante, les recettes tirées de l'imposition des sociétés ont augmenté beaucoup plus que le taux fédéral d'imposition; en effet, les impôts des provinces ne sont pas calculés en fonction de l'impôt sur le revenu des sociétés, mais en fonction de l'assiette fiscale. Étant donné que l'Ontario a décidé de modifier le régime d'imposition des sociétés de la même façon que le gouvernement fédéral, c'est-à-dire en fonction de l'assiette, il n'a pas touché les taux d'imposition. Bien entendu, les recettes ont considérablement augmenté.

D'après nos prévisions, établies en juin et légèrement modifiées en décembre, les recettes de l'Ontario devraient

[Texte]

would essentially break even in the first year of tax reform, lose a little in the second, and then make in subsequent years. We believe those were essentially correct. We had some slight disagreement with the province of Ontario in respect of the corporate income-tax projections, although in the end the difference was relatively small.

It is not fair to say the province of Ontario had to raise personal income taxes as a consequence of tax reform for reasons they deemed to be important. They wanted to raise revenues, and clearly, to hold their personal tax revenues at the same level as they would have been pre-reform, they would have to raise the rates, because the effect of tax reform was indeed to cut personal taxes. That was their choice, and of course the prerogative of any provincial treasurer.

**Mr. de Jong:** Just on that: it is obvious the tax reform package hits different provinces differently. As you mentioned, the personal tax rates were reduced, so therefore revenue from personal income tax will be reduced overall. It was made up by increasing somewhat the corporate rate, so you had some provinces—

**Mr. Dodge:** By broadening the corporate base quite dramatically, which meant if they left their corporate rate alone—

**Mr. de Jong:** Right.

**Mr. Dodge:** —they got a lot more money.

**Mr. de Jong:** Exactly.

**Mr. Dodge:** Yes.

**Mr. de Jong:** So, you had winners in terms of provinces and losers. Those provinces with very little industry and a very small corporate tax base, saw a drop of revenue from the personal income side, but no compensating increase from the corporate tax. I think that was discussed right at the beginning of this exercise, and it seemed to me there were negotiations going on with the provinces in an attempt to level that out.

Now I understand nothing has been achieved, and that particularly maritime provinces and some of the prairie provinces, certainly Saskatchewan as well, ended up for a period of time, at least, being net losers in this. Was there no offer to the provinces to at least compensate them for their loss of revenue from the personal side?

• 1650

**Mr. Dodge:** What was done, you will recall, was that we advanced the payments by one week. This ensured that no

[Traduction]

rester à peu près inchangées au cours de la première année de la réforme fiscale, fléchir légèrement au cours de la deuxième année et enfin, se rétablir au cours des années subséquentes. Nous croyons ces prévisions assez justes. Nous avons eu avec la province de l'Ontario quelques désaccords concernant les prévisions quant au produit de l'impôt sur les revenus des sociétés, même si, en fin de compte, il s'agissait d'une différence relativement minime.

Il ne serait pas juste de dire que la réforme fiscale a obligé la province de l'Ontario à augmenter l'impôt sur le revenu des particuliers pour des raisons qu'elle estime être importantes. Elle voulait maintenir ses recettes provenant de l'impôt des particuliers au niveau d'avant la réforme mais pour cela, elle devait relever ses taux d'imposition des particuliers pour compenser la réduction des taux fédéraux. Tel a été le choix de la province de l'Ontario et c'est de toute évidence le choix que peut faire n'importe quel trésorier provincial.

**M. de Jong:** Revenons quelques instants sur ce point. Il est évident que l'ensemble des mesures de réforme fiscale n'a pas les mêmes conséquences sur toutes les provinces. Comme vous l'avez mentionné, les taux d'imposition des particuliers ont été réduits de sorte que les recettes ont, dans l'ensemble, baissé. On a compensé ce manque à gagner en augmentant quelque peu le taux d'imposition des sociétés; il y a donc eu certaines provinces. . .

**M. Dodge:** En élargissant de façon assez impressionnante l'assiette fiscale des sociétés, sans toucher à leur taux d'imposition. . .

**M. de Jong:** C'est exact.

**M. Dodge:** Elles ont pu ainsi recueillir beaucoup plus d'argent.

**M. de Jong:** Exactement.

**M. Dodge:** Oui.

**M. de Jong:** Il y a donc eu des provinces gagnantes et des provinces perdantes. Les provinces dans lesquelles il y a très peu d'industries et où l'assiette fiscale des sociétés est extrêmement restreinte, on a enregistré une baisse de recettes du côté des particuliers alors qu'il n'y a pas eu d'augmentation compensatoire du côté des sociétés. Je pense que cette question a été abordée dès le début, et il me semble qu'il y avait des négociations en cours avec les provinces pour essayer de régler le problème.

Si je comprends bien, on est encore arrivé à aucun résultat concret, et les provinces de l'Atlantique en particulier et certaines provinces de la région des Prairies, dont la Saskatchewan certainement, se sont retrouvées, pour un certain temps du moins, perdantes. N'a-t-on pas au moins offert aux provinces de compenser la diminution des recettes provenant de l'impôt des particuliers?

**M. Dodge:** Vous vous souviendrez que nous avons proposé d'effectuer les paiements une semaine d'avance.

[Text]

provinces would lose in the first year. A number of provinces lost some revenue in the second year and it took varying lengths of time to come back, between two years for Ontario and five years for Newfoundland.

Newfoundland was most seriously affected because Newfoundland has low personal incomes. The loss in revenue in Newfoundland because of the switch from deductions to credits was about 6.3%, compared to an average in the order of 5%.

It was expected that in Newfoundland and New Brunswick compensating effort by provincial finance ministers would be needed to get back some of this lost revenue. But by the second year most provinces were in balance, except for these two. Equalization payments are the reason they ended up almost the same by the third year. There was a little hollow which we knew some would fill in and indeed, as expected, they did. In the case of Ontario, the topic of your question, the hollow really was not there.

**Mr. de Jong:** It was a bump was it not? They stood to gain from tax reform.

**Mr. Dodge:** They gained in years 1 and 3 and thereafter, and lost very slightly in the second. Those numbers are sufficiently small as to be well within the estimating error, so essentially there was no change.

**Mr. de Jong:** Having three rates disturbs the New Democrats on the committee. The higher rate for the higher income is so low that only 5% separates the president of Bell-Northern Research from a secretary. What do the rates do to the progressivity of the system? Do they not make it much less progressive than what existed before?

**Mr. Dodge:** The general definition of progressivity is that the rate of tax increases as income increases. You can achieve that progressivity in a number of ways. You can achieve it by a schedule where marginal rates increase fairly sharply, but as you get to higher incomes less and less of the total income tax base is taxed. Or you can achieve it by a marginal rate which does not rise all that rapidly, while as a fraction of income the base remains pretty constant.

The changes that we have made, and the figures were laid out in the December paper, are such that higher income people are paying slightly more, and lower income people are paying slightly less, relative to the average. It is in fact more progressive. This is achieved by having a higher percentage of the base included in taxable income for higher income people than pre-reform, even though the marginal rate applied to that base is indeed

[Translation]

De cette façon, aucune province n'aurait subi de perte la première année. Un certain nombre de provinces perdaient des recettes au cours de la deuxième année, et il leur aurait fallu quelques années (deux ans, dans le cas de l'Ontario, et cinq ans dans celui de Terre-Neuve) pour que les recettes retrouvent leur niveau d'avant la réforme.

C'est Terre-Neuve qui devait être la plus touchée, car les revenus personnels y sont faibles. Dans cette province, la perte de recettes attribuable à la conversion des déductions en crédits se situait aux environs de 6,3 p. 100, comparativement à une moyenne d'à peu près 5 p. 100.

On avait prévu qu'à Terre-Neuve et au Nouveau-Brunswick, les ministres des finances seraient obligés d'intervenir pour compenser en partie ce manque à gagner. Mais au cours de la deuxième année, la plupart des provinces devaient retrouver l'équilibre, sauf dans les deux cas sus-mentionnés. C'est grâce aux paiements de péréquation que leur situation devrait s'être à peu près rétablie au cours de la troisième année. Nous avions prévu un léger manque à gagner qui, nous le pensions, allait être comblé par certaines provinces, et, effectivement, c'est ce qu'elles ont fait. Pour revenir à votre question, l'Ontario n'avait pas réellement de manque à gagner.

**M. de Jong:** Il y avait en fait augmentation des recettes, n'est-ce pas? Elle avait tout à gagner de la réforme fiscale.

**M. Dodge:** Elle doit en profiter au cours de la première et de la troisième année et par la suite, mais subir un léger fléchissement pendant la deuxième année. La différence correspond d'assez près à la marge d'erreur normale, de sorte qu'essentiellement, il n'y a aucun changement.

**M. de Jong:** L'existence de trois taux trouble les néo-démocrates siégeant au comité. Le taux supérieur applicable aux revenus élevés est tellement faible que seulement 5 p. 100 sépare le président de Recherches Bell-Northern d'une secrétaire. Que font ces taux à la progressivité du système? Ne le rendent-ils pas moins progressif que le régime antérieur?

**M. Dodge:** En gros, le mot «progressivité» signifie que le taux d'imposition augmente à mesure que le revenu s'accroît. On peut réaliser la progressivité de bien des façons. On peut établir un barème suivant lequel les taux marginaux augmentent relativement vite, mais à mesure que le revenu augmente, une partie de plus en plus petite du revenu total est imposé. Par contraste, on peut fixer un taux marginal qui n'augmente pas tellement rapidement, tandis que la proportion des revenus imposables demeure relativement constante.

Les changements que nous avons apportés—nous avons exposé les chiffres pertinents dans le document du mois de décembre—sont tels que les personnes touchant un revenu plus élevé payent légèrement plus d'impôt, tandis que ceux qui gagnent moins payent un peu moins, par rapport à la moyenne. Le régime est en fait plus progressif qu'auparavant. On y arrive en incluant dans le revenu imposable une proportion plus grande de l'assiette de

[Texte]

lower. So you cannot judge the progressivity of a system solely by the rate schedule; you must also look at what fraction of the base of income is included in taxable income.

• 1655

**Mr. de Jong:** So you then compare pre-tax reform and post-tax reform and conclude that the higher incomes will be paying, as a group, more in taxes with tax reform than before tax reform.

**Mr. Dodge:** No, everybody pays less. As you go group by group everybody pays less. Taxes for all broad-based income groups have been reduced, but relative to the average taxpayer, the average rate for the higher income group against their total income is now slightly higher than it was prior to reform, and for the lower income group is slightly lower than it was prior to reform. It is actually slightly more progressive when measured against total income, because taxable income now represents a greater fraction of total income of the higher income taxpayer.

The simplest one to look at, Mr. de Jong, in that regard is capital gains. We used to include half, but as of 1990 we will be including three-quarters, and capital gains are disproportionately a part of higher income earners income relative to lower income earners.

**Mr. de Jong:** So you are comparing really the year prior to tax reform, 1987, compared to 1988.

**Mr. Dodge:** Well, all the comparisons we do, which we gave you in December and last June, are the 1987 tax system as it would appear in 1988, and the 1990 tax system as it would appear in 1988, because only in 1990 we are fully phased in.

**Mr. de Jong:** Right. In terms of that marginal increase in progressivity, how would it compare if you take 1984, before you had the increases in what is allowed in upper capital-gains deductions and other measures that have occurred since 1984 that have definitely benefited the more well-to-do. Would you not agree that compared to 1984 we have gone backwards in terms of progressivity.

**Mr. Dodge:** Well, you can simulate a tax system for 1988 of any particular year, and we did not do that exercise; we did 1987—where we were—and 1990—where we were going to—and simulated it as they will appear in the current tax year.

I do not know, exactly, what would turn out. It becomes trickier the farther away you go from the year

[Traduction]

l'impôt des personnes à revenus élevés, même si le taux marginal est effectivement moins élevé. On ne peut donc pas évaluer la progressivité d'un régime en se fiant uniquement au barème des taux; il faut aussi prendre en considération la fraction de l'assiette des revenus qui est incluse dans le revenu imposable.

**M. de Jong:** Par conséquent, vous comparez le nouveau régime à l'ancien et vous concluez que les mieux nantis paieront, en tant que groupe, plus d'impôts qu'auparavant.

**M. Dodge:** Non, tout le monde va payer moins. Quel que soit le groupe considéré, tous les contribuables paieront moins d'impôt. Les impôts de tous les groupes dont l'assiette de revenus est large ont été réduits, mais comparativement au contribuable moyen, le taux moyen applicable aux groupes mieux nantis par rapport à leurs revenus totaux est maintenant un peu plus élevé qu'il ne l'était avant la réforme, et, dans le cas des moins bien nantis, le taux est un peu moins élevé qu'auparavant. En fait, le nouveau régime est un peu plus progressif, si on l'évalue par rapport aux revenus totaux, car les revenus imposables représentent maintenant une fraction plus grande des revenus totaux des contribuables mieux nantis.

Les gains en capital constituent à cet égard l'élément le plus simple à étudier, monsieur de Jong. Jusqu'ici, nous incluons la moitié, mais à partir de 1990, ce sera les trois-quarts; les gains en capital constituent un élément du revenu des contribuables nantis, et ce, d'une façon disproportionnée par rapport aux contribuables moins à l'aise.

**M. de Jong:** Donc, vous comparez en fait l'année précédant la réforme fiscale, c'est-à-dire 1987 à 1988.

**M. Dodge:** Si vous vous reportez au tableau comparatif que nous vous avons remis en décembre et en juin dernier, vous verrez que nous présentons le régime fiscal de 1987 tel qu'il paraîtrait en 1988, et le régime de 1990, tel qu'il paraîtrait en 1988, car l'instauration du nouveau régime se terminera en 1990.

**M. de Jong:** D'accord. Vous dites que le nouveau régime est légèrement plus progressif. Comment se compare-t-il à celui de 1984, c'est-à-dire avant l'augmentation du plafond de l'exonération des gains en capital et la mise en place d'autres mesures qui ont de toute évidence profité aux plus nantis. Ne diriez-vous pas que, par rapport à 1984, la progressivité a diminué.

**M. Dodge:** Eh bien, on peut simuler l'application, en 1988, d'un régime fiscal d'une année donnée, mais nous n'avons pas fait cet exercice; nous l'avons fait pour 1987, c'est-à-dire pour l'ancien régime, et pour l'année 1990, c'est-à-dire celle où se terminera la mise en place du nouveau régime. Nous avons exécuté la simulation comme si nous nous trouvions dans l'année d'imposition courante.

Je ne sais pas exactement ce qu'un tel exercice donnerait. La démarche se complique davantage à mesure

**[Text]**

you are comparing. For example, my guess is that in 1984, capital gains were a relatively smaller fraction of income than they were, let us say, in 1988. It becomes difficult because composition of income bounces around and, while you can do the exercise, it is not totally clear what happens when you take a very much older system and apply it.

**Mr. de Jong:** I would say that a legitimate comparison would be to take the tax régime existing in 1984, and the year just before tax reform, and the year after tax reform, and impose that system on, let us say, this year, 1988, and see how the different revenues would be, and how they would change.

• 1700

**Mr. Dodge:** Well, as I said, you can do the exercise, but the meaningfulness of it is hard to judge. One of the big things is what happens to all those deductions that came from the purchase of flow-through shares. In 1984 there was virtually nothing there. In 1987, there was a lot. When you move to the new system there will be considerably less, and that certainly affects how the numbers come out.

The problem is that you take an income profile at a point in time, and if you move very far away from that, in terms of the system you are simulating against it, it is very hard to know exactly what happens. You can do your exercise if you are only playing with rates. If rate changes were the only thing we were doing, it would be both simple and legitimate to do this sort of exercise. When you are playing with base changes—we have had really quite significant changes in base—it becomes an exercise one can do mechanically, but it is very hard to interpret exactly what it means.

**Mr. Boudria:** On the tax rate, the Senate in its 20th report of December 1987 addressed the issue of the marginal tax rate, and here are some of the things they said. I am sure some of you people are familiar with them.

Recommendation 318 reads, after \$18,500 the marginal tax rate profile is as follows: 22% up to \$20,200, i.e., the statutory rate of 17% plus 5% for the sales tax credit; 17% from \$20,200 to \$24,020; 22% from \$24,020 to \$27,500; 31% from \$27,500 to \$45,000; 26%—it goes back down again—from \$45,000 to \$55,000; and 29% for income beyond \$55,000.

The question that begs to be asked in this is first of all it does not sound as if it is very much simplified, because it still has these brackets, but beyond that it appears to go actually up and down. It becomes hard to justify why the 31% rate for instance, which applies from \$27,500 to

**[Translation]**

que l'on s'éloigne de l'année faisant l'objet de la comparaison. Par exemple, je dirais qu'en 1984, les gains en capital constituaient une fraction relativement plus petite du revenu que ce n'est le cas en 1988. De telles extrapolations deviennent difficiles à faire, car la composition des revenus change soudainement et, même s'il est possible de s'adonner à un tel exercice, on ne sait pas tout à fait ce qui se passe lorsque l'on applique la réforme à un régime beaucoup plus ancien.

**M. de Jong:** À mon avis, on effectuerait une comparaison valable si l'on procédait comme il suit: comparer le régime fiscal de 1984, celui de l'année qui précédait immédiatement la réforme fiscale, et celui de l'année suivant immédiatement cette dernière; appliquer ensuite ce système à l'année 1988 et voir dans quelle mesure les revenus changent.

**M. Dodge:** Et bien, comme je l'ai dit, on peut s'adonner à l'exercice, mais il est difficile d'en évaluer les résultats. Un point important concerne ce qui arrive à toutes ces déductions qui découlaient de l'achat d'actions accréditives. En 1984, il n'existait à peu près rien dans ce secteur. En 1987, c'était tout le contraire. Quand la réforme entrera en vigueur, il y en aura beaucoup moins, et cela influera certainement sur la façon de faire les calculs.

Le problème tient au fait que vous prenez la composition d'un revenu à un moment donné et que vous le situez ensuite dans un régime existant ou créé de nombreuses années avant ou après; il est alors très difficile de savoir exactement ce qui se passe. On peut faire cet exercice si l'on s'en tient aux taux. Si l'on se contentait de modifier les taux, il serait à la fois simple et légitime de s'adonner à un exercice de ce genre. Par ailleurs, si l'on modifie l'assiette (en fait, des changements relativement importants se sont produits à cet égard), on peut faire l'exercice mécaniquement, mais il est très difficile d'en interpréter les résultats avec précision.

**M. Boudria:** En ce qui concerne les taux d'imposition, le Sénat, dans son vingtième rapport de décembre 1987 s'est intéressé aux taux d'imposition marginaux; voici certaines des observations qu'il a formulées. Je suis sûr que certains d'entre vous les connaissent déjà.

Selon la recommandation 318, après 18,500\$, le taux d'imposition marginal évolue comme il suit: 22 p. 100 jusqu'à 20,200\$, c'est-à-dire le taux statuaire de 17 p. 100 plus 5 p. 100 pour le crédit au titre de la taxe de vente; 17 p. 100 de 20,200\$ à 24,020\$, 22 p. 100 de 24,020\$ à 27,500\$; 31 p. 100 de 27,500\$ à 45,000\$; 26 p. 100 (on redescend) de 45,000\$ à 55,000\$; et 29 p. 100 au-dessus de 55,000\$.

On a tout de suite l'impression que le régime n'a pas été sensiblement simplifié, car les fourchettes existent encore; en outre, on a l'impression que la courbe connaît des hauts et des bas. Il devient très difficile de justifier pourquoi les revenus de 27,500\$ à 45,500\$ sont imposés

## [Texte]

\$45,500, is actually higher than the top rate of 29%. In other words, those people appear to be paying more tax under tax reform. Is that the case?

**Mr. Dodge:** Well, what we have here, as you will well appreciate, is the interaction of essentially two tax systems. One is the regular part of the income tax—the 17, 26, 29—and the second is the 5% reduction rate we apply to the refundable credits, the refundable sales-tax credit or the refundable child-tax credit.

I guess over the years we have developed, and think this development has really been quite good. It started in 1978 under a Liberal administration, and has been refined and pushed forward under the current government. The idea of giving a refundable tax credit in recognition of the children is really an important and major part of the system.

Now clearly, that particular refundable credit could be given as a separate income-related benefit. I mean we use the tax system because it is an administrative system that is easy to use and people understand it and it is there, to deliver what is in fact an income-related grant. It is because of the interaction of that rate with the regular income tax schedule that you can indeed draw something that is fairly bumpy for a family with particular circumstances.

Clearly for a very large family, where they are still having their child tax credit reduction beyond \$55,000, you have a rate that would be 29% plus 5% for a period of time. But it really relates to the phasing out of that refundable credit, and that is why you get that. The bumpiness will depend on what your family size is. There may be no bumpiness in it at all if you have a very large family. That what is you are looking at. Of course, if you then want to add other types of contributions, like unemployment insurance or CPP which have ceilings in them as well, you can draw almost any sort of picture you want to.

**Mr. Boudria:** Yes, but nevertheless, according to this report a family of two adults and two children would have that up and down situation I have described, given all those possible scenarios. In other words, you would have 22%, 17%, 22%, 31%, back down to 26%, and up to 29%.

**Mr. Dodge:** What you have is the rate schedule—17%, 26%, 29%—plus 5% up to the point at which the refundable credit has been totally clawed back. That is what you have, and that particular point will vary

## [Traduction]

au taux de 31 p. 100, ce qui est plus élevé que le taux de 29 p. 100 imposé aux revenus plus élevés. En d'autres termes, les contribuables gagnant de 27,500\$ à 45,500\$ semblent payer plus d'impôt à l'issue de la réforme fiscale. Est-ce bien le cas?

**M. Dodge:** Ce que nous avons ici c'est l'interaction de deux régimes fiscaux. Il y a d'abord le taux de base de l'impôt sur le revenu—(les 17, 26 et 29 p. 100)—puis la deuxième composante, c'est-à-dire le taux de réduction de 5 p. 100 que nous appliquons aux crédits remboursables, soit le crédit pour la taxe de vente ou le crédit pour enfants.

Nous avons évolué au cours des années, et nous pensons sans doute que cette évolution a été valable. Le processus a commencé en 1978, sous un gouvernement libéral, et il a été raffiné et complété sous le régime actuel. L'idée d'accorder un crédit d'impôt pour enfants constitue un élément véritablement important et fondamental de la réforme.

De toute évidence, nous pourrions accorder ce crédit sous la forme d'un avantage distinct calculé en fonction du revenu. Pour ce faire, nous recourons au régime fiscal parce que c'est là un instrument administratif facile à utiliser, un instrument que les gens comprennent et qui existe déjà, pour distribuer ce qui est en fait une subvention axée sur le revenu. C'est à cause de l'interaction de ce taux avec le barème d'imposition régulier qu'il nous est possible d'accorder un traitement plus généreux aux familles ayant des besoins particuliers.

• 1705

De toute évidence, dans le cas d'une très grosse famille, famille à laquelle s'appliquerait encore la réduction du crédit d'impôt pour enfant malgré des revenus de plus de 55,000\$, le taux serait de 29 p. 100 plus 5 p. 100 pendant une certaine période. Mais il s'agit en fait de la suppression progressive de ce crédit remboursable, et c'est pour cette raison que l'on obtient une situation pareille. Les variations dépendront de la taille de la famille. Si la famille est très nombreuse, il se pourrait même qu'il n'y en ait pas. Voilà ce dont il s'agit. Bien sûr, si l'on ajoute à tout cela d'autres genres de contributions, par exemple les prestations d'assurance-chômage ou du RPC, auxquelles des plafonds s'appliquent également, vous pouvez concevoir presque n'importe quel scénario.

**M. Boudria:** Oui, mais néanmoins, selon ce rapport, une famille comptant deux adultes et deux enfants connaîtrait les hauts et les bas que j'ai décrits plus tôt, dans tous les scénarios possibles que nous venons de présenter. En d'autres mots, vous auriez des taux de 22 p. 100, 17 p. 100, 22 p. 100, 31 p. 100 puis un retour à un taux de 26 p. 100, et enfin une remontée à 29 p. 100.

**M. Dodge:** Vous avez en fait le barème—17 p. 100, 26 p. 100, 29 p. 100—auquel s'ajoute les 5 p. 100 jusqu'au moment où le crédit remboursable a été complètement annihilé. Voilà ce que vous obtenez, et ce point

[Text]

depending on whether you have zero, one, two, three, four, or five kids.

**Mr. Boudria:** There is another question that begs to be asked. Would we actually ever have a situation based on the example illustrated by our colleagues in the Senate where someone, in getting a raise, could actually end up paying less tax?

**Mr. Dodge:** No.

**Mr. Boudria:** In other words, give me a bonus right now, so I can pay less tax because this is December 29.

**Mr. Dodge:** No.

**Mr. Boudria:** No? In other words, if your boss gave you a bonus at the end of the year, you would actually gain money because of the fact that you paid less tax.

**Mr. Dodge:** Even if you had 5 children, and with the maximum rate of 29% plus the 5 points for the claw-back of the refundable child tax credit, the maximum rate you could possibly be facing would be 34% federal.

**Mr. Boudria:** Given this example that we have—and I am only using the example that has been provided to me—is 31% of \$45,020 not more money than 26% of \$45,021?

**Mr. Dodge:** It is a question of marginal versus average rates.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** You are talking about the incremental dollar only.

**Mr. Dodge:** Those are only marginal rates, Mr. Boudria, not average rates.

**Mr. Boudria:** Anyway, that situation is not possible. Good.

**Mr. Peters:** To take your example of a bonus being payable at the end of the year, because of those marginal rates you could have the possibility that an employee may prefer to receive the bonus either just before the year-end or just after the year-end—and in fact this is not all that uncommon—because he will be in a different marginal rate position one year over the other. But the situation where it will bring down his taxes on his other income by virtue of receiving it is not possible.

**Mr. de Jong:** Why only three rates? I know the justification is simplification.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** In New Zealand they only have two. They were only supposed to have one, so why do we have three instead of one? That is what he is asking.

• 1710

**Mr. de Jong:** I am arguing in the other direction, Mr. Chairman. Certainly in the complaints that I have received about the complexity of the tax system, it is never about the rates. That is pretty clear; just follow the table at the back. There are some good arguments against

[Translation]

particulier variera selon qu'il y aura zéro, un, deux, trois, quatre, ou cinq enfants.

**M. Boudria:** Une autre question s'impose. Est-il possible que se produise la situation décrite par nos collègues du Sénat, à savoir que quelqu'un pourrait payer moins d'impôt même après avoir obtenu une augmentation salariale?

**M. Dodge:** Non.

**M. Boudria:** En d'autres mots, donnez-moi une prime tout de suite, de façon que je paie moins d'impôt, car nous sommes le 29 décembre.

**M. Dodge:** Non.

**M. Boudria:** Non? Si votre patron vous accorde une prime à la fin de l'année, vous feriez effectivement une bonne affaire car vous paieriez moins d'impôt.

**M. Dodge:** Même si vous aviez cinq enfants et que l'on appliquait le taux maximum de 29 p. 100 plus les cinq points pour la reprise du crédit pour enfant, le taux maximum qui s'appliquerait dans votre cas serait de 34 p. 100, au niveau fédéral.

**M. Boudria:** Dans l'exemple que nous avons ici—et je m'en tiens à cet exemple qui m'a été fourni—31 p. 100 de 45,020\$ n'égalent-ils pas un montant plus élevé que 26 p. 100 de 45,021\$?

**M. Dodge:** Il s'agit ici de comparer les taux marginaux aux taux moyens.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Vous parlez du dollar différentiel seulement.

**M. Dodge:** Ce ne sont là que des taux marginaux, monsieur Boudria, et non des taux moyens.

**M. Boudria:** De toute façon, cette situation n'est pas possible. Bien!

**M. Peters:** Je me reporte à l'exemple où un employé recevrait une prime à la fin de l'année; à cause de ces taux marginaux, il est possible qu'un employé préfère recevoir la prime soit juste avant la fin de l'année, soit juste après—et en fait, cela est relativement courant—car le taux marginal qui s'appliquerait à lui varierait d'une année à l'autre. Mais la situation où le fait de recevoir une prime réduirait ses impôts est impossible.

**M. de Jong:** Pourquoi n'y a-t-il que trois taux? Je sais que l'on invoque la simplification pour les justifier.

**Le président suppléant (M. Dorin):** En Nouvelle Zélande, il n'y en a que deux. Il ne devait y en avoir qu'un, alors pourquoi en avons-nous trois au lieu d'un seul? Voilà ce qu'il veut savoir.

**M. de Jong:** Mes arguments vont dans l'autre direction, monsieur le président. Les plaintes que j'ai reçues au sujet de la complexité du régime fiscal ne portent jamais sur les taux. Ceux-ci sont assez clairs; il suffit de suivre les indications de la table. Il y a par contre certains

[Texte]

decreasing the number of rates, because it creates such an abrupt change on your next dollar. All at once, you are now into another category. Why did the department opt for the three rates, rather than a more-graduated approach?

**Mr. Dodge:** I am going to duck that and say that you can achieve any average progressivity you want by a combination of almost any rate schedule and any way to put your base together. That is stretching it a little bit, but you can do that. I think the particular numbers you end with, once you have chosen your base, you can manipulate to get the same revenue by taking the rates up a little higher in the top, graduating them somewhat differently.

What really drives the revenue are the middle-income taxpayers, because as I do not have to remind the committee, a point of change in the rate for the middle-income taxpayers is really important for the revenue side. The amount that gets lost if one takes the lower rate down requires an awful lot more to fill in as you go at the top. There are some very real factors that tell you, if you are going to maintain revenue neutrality once you have set your base, how far you can move that curve around. Beyond that one can manipulate the curve by using three to six rates to achieve a slightly more rapid increase in the average rate of tax or a slightly less rapid increase in the average rate of tax, although the degree of manipulation is not as much as you might think because of the importance of how much a point costs right in the middle.

That is quintessentially a political decision that any government takes. I can provide 8,000 different simulations of what different rate schedules will produce once you have settled on a base, and that is quintessentially a political choice.

**Mr. de Jong:** Yes. How about indexing? Should we move on to indexation?

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, just before we forget, the question was asked about the provincial gains and losses. What we put out in June, and it was only very slightly modified—I do not have my equivalent table from December—I was wrong. The only province which has a significant loss period really is Newfoundland and even by 1992 Newfoundland is ahead. Although there is some loss in 1989, all of them other than Newfoundland are back into a positive position by 1991 and have either plusses or minuses in 1990.

**Mr. de Jong:** Is that because of the indexation factor?

**Mr. Dodge:** No, it is because not everything happens all at once in the reform. There is phasing in. We only get to the three-quarters inclusion rate in 1990 and the corporate rate changes on the manufacturing side phase in, as does the base, so that things do move around. The mature system is 1990, so it is really 1991 revenues that represent a full majority revenue base.

[Traduction]

arguments valables pour le maintien d'une gamme de taux, afin d'empêcher un brusque changement de catégories, pour éviter de basculer tout d'un coup dans une autre catégorie. Pourquoi le ministère a-t-il opté pour trois taux, plutôt que pour une grille plus graduelle?

**M. Dodge:** Je vais contourner la difficulté en vous disant que vous pouvez obtenir n'importe quelle progression moyenne par la combinaison de n'importe quelle table de taux et de diverses variations dans l'assiette. J'exagère un peu, mais c'est possible. Une fois que vous avez choisi votre assiette, vous pouvez en manipuler les chiffres de façon à obtenir les mêmes recettes en rehaussant un peu les taux supérieurs et en les échelonnant d'une façon quelque peu différente.

Ce sont en réalité les contribuables à revenu moyen qui poussent réellement les recettes et je n'ai certainement pas besoin de rappeler au Comité qu'un changement d'un point du taux d'imposition des contribuables à revenu moyen a des conséquences très importantes sur le plan des recettes. Il en faut beaucoup plus pour combler au niveau supérieur les sommes perdues en baissant le taux inférieur. Il existe des facteurs très réels qui vous indiquent, si vous voulez maintenir la neutralité fiscale une fois l'assiette établie, jusqu'à tel point vous pouvez déplacer cette courbe. Après cela, on peut manipuler la courbe en se servant de trois à six taux pour réaliser une augmentation légèrement plus rapide ou légèrement moins rapide du taux d'imposition moyen, bien que la latitude ne soit pas sans borne à cause de l'importance de ce que coûte un point au milieu de l'échelle.

Il s'agit là essentiellement d'une décision politique. Je pourrais vous fournir 8,000 simulations différentes des résultats que des échelles de taux différentes produiraient une fois que vous avez choisi l'assiette, mais cela demeure essentiellement une décision politique.

**M. de Jong:** Bon. L'indexation? Passons-nous à l'indexation?

**M. Dodge:** Monsieur le président, avant que nous ne l'oublions, cette question a été posée au sujet des gains et des pertes au niveau des provinces. Ce que nous avons produit en juin n'a été que très légèrement modifié. . . Je n'ai pas la table équivalente de décembre. . . J'étais dans l'erreur. Terre-Neuve est la seule province qui subira des pertes pendant plusieurs années mais elle se trouvera quand même dans une situation positive dès 1992. Il y aura quelques provinces qui y perdront en 1989, mais toutes, à l'exception de Terre-Neuve, se trouveront dans une situation positive dès 1991, avec un écart, soit positif, soit négatif, en 1990.

**M. de Jong:** Est-ce en raison du facteur d'indexation?

**M. Dodge:** Non, c'est parce que tout ne se passe pas en même temps dans la réforme. Les choses se feront progressivement. Nous n'arrivons au taux d'inclusion à 75 p. 100 qu'en 1990 et le changement du taux d'imposition des sociétés de fabrication est graduel, tout comme celui de l'assiette; il y a donc une évolution graduelle. Le régime atteindra la maturité en 1990 et ce n'est donc

[Text]

**Mr. de Jong:** On indexation and inflation, have you figured out what the most desirable inflation rate would be that would deliver the optimum revenue to the government?

• 1715

**Mr. Dodge:** An optimum inflation rate is zero.

**Mr. de Jong:** Not for revenue it is not, surely.

**Mr. Dodge:** Well, where one would like to get to over the long haul is zero.

I guess the answer is that, again, one can do those simulations mechanically, but inflation and real economic growth in income distribution are not unrelated one to another. So it is not at all clear what is the optimum. The optimum is to get the fastest economic growth we can. That is clearly the best. Whether one gets the fastest economic growth possible over the long run at 0%, 1%, or 3% inflation, that is really what drives you. In a purely mechanical sense, there is absolutely no benefit to the government of having inflation for inflation's sake, if you will, at any more than 3%.

**Mr. de Jong:** Right. So, not having the full indexation of both benefits and income tax, would you not say that the revenues would be greater if there was an inflation rate of, let us say, 3% than if there was an inflation rate of zero?

**Mr. Dodge:** At exactly the same rate of real growth and the same income distribution, that is mechanically, as I said, correct. But inflation, growth, and distribution are not unrelated factors.

**Mr. Boudria:** I just want to ask one last question on the marginal tax rate. The rates are 17, 26, and 29. I am just curious about that middle rate: 26 is nowhere near the middle between 17 and 29. What considerations were utilized in order to establish that at 26? From looking at, again, this profile given to us, it appears that if that middle rate had been anything close to the middle then you would not have that up-and-down situation. It would be a lot more gradual because the effects would not be the same. The middle between 17 and 29 is somewhere around 23. Why was that 26 figure utilized, and does it not create those levels of acceleration which are different in the lower end and in the top end in terms of the amount of money taken by the tax system from consumers?

**Mr. Dodge:** Let me answer that in two parts, because in many ways there are two questions there.

First, why is that middle rate as high as it is? You will remember that we were very careful to say and to repeat

[Translation]

qu'en 1991, que l'on percevra toutes les recettes fiscales escomptées.

**M. de Jong:** Au sujet de l'indexation et de l'inflation, avez-vous déterminé quel est le taux d'inflation qui serait souhaitable pour que le gouvernement ait un niveau de recettes optimal?

**M. Dodge:** Le taux d'inflation optimal est zéro.

**M. de Jong:** Pas pour les recettes, assurément.

**M. Dodge:** Eh bien, c'est à un taux nul qu'on souhaiterait arriver en fin de compte.

En réponse à cela, de nouveau, je dirais qu'on peut faire toutes sortes de simulations mécaniques, mais que l'inflation et la croissance économique réelle dans l'éventail des revenus ne sont pas des facteurs indépendants l'un de l'autre. Le taux d'inflation optimal n'est donc pas évident du tout. Le taux optimal serait celui qui nous permettrait de connaître la croissance économique la plus rapide. C'est évidemment ce qu'il y aurait de mieux. Que l'on arrive à la croissance économique la plus rapide possible avec, en fin de compte, un taux d'inflation de 0 p. 100, de 1 p. 100 ou de 3 p. 100, voilà le facteur déterminant. D'un point de vue strictement mécanique, le gouvernement n'a aucun avantage à ce que le taux d'inflation soit supérieur à 3 p. 100.

**M. de Jong:** Donc, en l'absence d'une pleine indexation des avantages sociaux ou de l'impôt sur le revenu, ne diriez-vous pas que les recettes seraient supérieures avec un taux d'inflation de 3 p. 100, disons, qu'avec un taux d'inflation nul?

**M. Dodge:** Si le taux de croissance réelle et l'éventail des revenus demeurent rigoureusement les mêmes, sur le plan strictement mécanique, comme je l'ai dit, c'est exact. Mais l'inflation, la croissance et les revenus sont des facteurs liés l'un à l'autre.

**M. Boudria:** J'aimerais poser une dernière question au sujet du taux marginal d'imposition. Les taux sont 17, 26 et 29 p. 100. Je m'interroge au sujet du taux moyen: 26 n'est pas à mi-chemin entre 17 et 29. Comment vous y êtes-vous pris pour établir ce taux à 26? D'après, de nouveau, ce profil que nous avons devant nous, il semblerait que si le taux moyen avait été plus proche du milieu, vous n'auriez pas eu ces dents de scie. La progression aurait été beaucoup plus graduelle car les effets n'auraient pas été les mêmes. La moyenne entre 17 et 29 se situe aux alentours de 23. Pourquoi ce chiffre de 26 et n'est-ce pas là la raison des accélérations différentes au haut et au bas de l'échelle, en ce qui a trait aux montants perçus par le régime fiscal auprès des consommateurs?

**M. Dodge:** Permettez-moi de répondre à cela en deux sections, car il y a en réalité deux questions de posées là.

Tout d'abord, pourquoi le taux moyen est-il aussi élevé? Vous vous souviendrez que nous avons pris soin de

[Texte]

that we are doing tax reform in two stages. The first is the income tax bill currently before you. The second would be the sales tax reform, and with that the government committed itself to do, really, four things: to replace the existing sales tax revenues; to eliminate the 3% surcharge on the income tax; to provide a generous low-income credit; and, fourthly—do not forget the fourth item that was there—to provide appropriate income tax reductions for middle-income taxpayers.

Very much part of that next stage is to try to do something about the income tax rate on that middle-income group. We are operating in two stages. So that is one part.

On the second part of your question, though—and going back to Marion Wrobel's report that she did for the Senate, where those numbers come from—it purely depends on the number of children you have. Take that 23 rate, as you suggested, Mr. Boudria, and there will be a point where that is 28, then goes down to 23 and back up to 29, depending on what family size you have. For another family size, it essentially would be 22%, 28%, 34%, and then back to 29%. You have an extra 5% sitting in there which is clawing back that refundable credit. How those bumps go is purely a function of family size.

• 1720

**Mr. Boudria:** Again, on the middle number in terms of the marginal tax rate—the 26%—do I gather there is a recognition that it is in fact high, and at the time when other tax measures fall into place we are eventually going to see that middle number lowered? Is that what I am hearing?

**Mr. Dodge:** Whether it is the number lowered or whether it is a change in the thresholds, that clearly is a question that will have to be asked when we come with the final proposals for phase 2. Clearly the commitment is there in phase 2 to look at the appropriate rate of tax for the middle income tax family. That was very much part of the proposal in phase 2.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I was just going to mention that in the minority report of your party the suggestion was in fact not so much to bring the middle rate down—although I do not think anybody would have argued against that—but was basically where to put the other rate up.

**Mr. Boudria:** It is the same thing. The point is, the middle rate is not in the middle. You can achieve that by a number of means, and you still end up basically with the same thing. The rate multiplied by the number of dollars you want to get is the total you get at the end, and

[Traduction]

dire et de répéter que la réforme fiscale se fait en deux étapes. La première se rapporte au projet de loi sur l'impôt sur le revenu que vous avez devant vous. La deuxième étape sera la réforme de la taxe de vente et, avec cela, le gouvernement s'est engagé, en réalité, à faire quatre choses: remplacer les recettes actuelles de taxe de vente; supprimer la majoration de 3 p. 100 de l'impôt sur le revenu; assurer un crédit généreux aux contribuables à faible revenu; enfin, n'oublions pas le quatrième élément, assurer des réductions d'impôt sur le revenu appropriées aux contribuables à revenu moyen.

Dans le cadre de cette deuxième étape, on s'attachera essentiellement à faire quelque chose au sujet du taux d'imposition sur le revenu du groupe à revenu moyen. Nous fonctionnons en deux étapes. Voilà donc une première partie.

Quant à la deuxième partie de votre question, et en nous reportant au rapport de Marion Wrobel à l'intention du Sénat d'où ces chiffres proviennent, cela dépend principalement du nombre d'enfants que vous avez. Prenons ce taux de 23 p. 100, comme vous l'avez suggéré, monsieur Boudria, et il y aura un stade où ce taux atteindra 28 p. 100, pour revenir à 23 p. 100 et ensuite remonter à 29 p. 100, selon la taille de votre famille. Pour d'autres familles, il sera de 22 p. 100, 28 p. 100, 34 p. 100, puis 29 p. 100 de nouveau. Il y a là 5 p. 100 supplémentaires qui vont annihiler le crédit remboursable. Les hauts et les bas sont strictement fonction de la taille de la famille.

**M. Boudria:** Au sujet, de nouveau, du chiffre moyen du taux d'imposition marginal—26 p. 100—dois-je comprendre que l'on admet que celui-ci est effectivement élevé et que, une fois que les autres mesures fiscales seront mises en vigueur, nous verrons une baisse de ce taux moyen? Est-ce que je me trompe?

**M. Dodge:** Tant pour la réduction du taux que pour la modification des seuils, il s'agit manifestement d'une question qui devra être posée lorsque nous arriverons aux propositions finales de la phase 2. De toute évidence, il y a, au cours de la phase 2, une intention de déterminer le taux d'imposition approprié pour la famille à revenu moyen. Cela fait assurément partie de la proposition de la phase 2.

**Le président suppléant (M. Dorin):** J'allais justement signaler que le rapport minoritaire de votre parti propose en fait, non pas de rabaisser le taux moyen—quoique personne ne trouverait à redire à cela—mais plutôt de hausser l'autre taux.

**M. Boudria:** Cela revient au même. Il n'en demeure pas moins que le taux moyen n'est pas au milieu. Il y a diverses façons de s'y prendre, mais on arrive toujours, essentiellement, au même résultat. Le taux multiplié par le montant que vous voulez obtenir est ce que vous

[Text]

if you increase one number you still get a function of having that middle rate in the middle.

I have another question on a totally different topic, and that is the home office expenses for self-employed persons. I just need a bit of clarification on how that works. I am going to use the June 1987 explanation, because it makes for a bit easier read than your other documents. I understand the way the deduction will work in the future is:

Home office expenses incurred in the year will be deductible only up to the income for the year from the business for which the office is used.

My question deals particularly with people who work out of two offices. There are a number of people who have an office at home plus an office elsewhere. For real-estate agents it is very common to have an office in the house and an office in the next village, speaking of a rural constituency like mine. It is the same thing for lawyers. Does that mean the deduction will be in proportion to the income they have generated out of that home office? If that is the case, how do you split that income? For instance, how do you determine whether a real-estate salesperson has in fact generated that income from the office at home or the office in the other town? It is often very difficult to determine.

**Mr. Peters:** It is not possible to distinguish.

**Mr. Boudria:** Yes, because some of the work is done by telephone. You meet a customer at home or you meet him at the other office. You pull all that together, and you receive a commission at the end of the month for having made a sale. Where was the money made?

**Mr. Peters:** The answer to your question is that there is no restriction on the deduction of the other offices. The only restriction applies in respect of the office he maintains at home. You would first determine the net income generated from the business, without taking into account the expenses of the home office.

In other words, in your example he would have the commission as revenue, and then against the commission income he would have his deductions for telephones and for his other offices and all that, disregarding the home. Then you would have a net number. That then is his net income before any deduction on account of his home office, and it is to that number that he would be limited. In other words, he could then deduct his home office expenses but not in excess of his net income so that he could not create in effect a loss in that business.

• 1725

**Mr. Boudria:** So providing he or she does not create a net loss by utilizing the deductions of the home office, then they are still permitted.

**Mr. Peters:** Exactly. To take a slightly different example, instead of having this complicated business, he

[Translation]

obtenez à la fin et si vous augmentez d'un point, le taux moyen n'est toujours pas au milieu.

J'ai une autre question sur un sujet totalement différent, les dépenses d'un bureau à domicile pour les travailleurs indépendants. J'aimerais que l'on m'explique un peu plus les mécanismes de la chose. Je me servirai de l'explication de juin 1987, car cela est plus facile à lire que vos autres documents. Si je comprends bien, cette déduction fonctionnera ainsi à l'avenir:

... les dépenses d'un bureau à domicile engagées au cours d'une année ne seront déductibles qu'à concurrence du revenu tiré, pendant l'année, de l'entreprise à laquelle sert le bureau.

Ma question se rapporte particulièrement aux gens qui travaillent à partir de deux bureaux. Il y a un certain nombre de gens qui ont un bureau à la maison et un bureau ailleurs. Les agents immobiliers, par exemple, ont souvent un bureau à la maison et un bureau dans le village voisin, dans des circonscriptions rurales comme la mienne. Il en va de même pour les avocats. Cela signifie-t-il que la déduction sera proportionnelle au revenu qu'ils auront produit à partir de ce bureau à la maison? Dans ce cas, comment partagez-vous le revenu? Par exemple, comment déterminez-vous si un agent immobilier a, en fait, tiré ce revenu de son bureau à domicile ou de celui qui est situé ailleurs? C'est souvent très difficile à définir.

**M. Peters:** Il est impossible de faire la distinction.

**M. Boudria:** Oui, car une partie du travail est faite par téléphone. Vous rencontrez un client à la maison, ou vous le rencontrez dans votre autre bureau. Vous mettez tout cela ensemble, puis vous recevez une commission à la fin du mois pour la vente. D'où ce revenu provient-il?

**M. Peters:** La réponse à votre question est qu'il n'y a aucune restriction quant aux déductions pour les autres bureaux. La restriction vise seulement le bureau à domicile. Vous déterminez d'abord le revenu net de l'entreprise, sans tenir compte des dépenses du bureau à domicile.

En d'autres termes, dans votre exemple, la commission représente le revenu et c'est de ce revenu de commission que sont déduits les frais de téléphone et autres des autres bureaux, sans tenir compte du domicile. On arrive donc à un montant net. Ce montant représente le revenu net avant déductions pour l'utilisation du bureau à domicile et c'est à ce montant net que la limite est appliquée. Ainsi, on peut ensuite déduire tous les frais d'utilisation du bureau à domicile jusqu'à concurrence de ce revenu net, mais sans le dépasser si bien qu'on ne peut pas déclarer une perte pour cette entreprise.

**M. Boudria:** Ainsi, tant qu'on ne déclare pas une perte nette en faisant intervenir les déductions du bureau à domicile, ces dernières sont admissibles, n'est-ce pas?

**M. Peters:** Exactement. Prenons un exemple légèrement différent et un peu moins compliqué, le cas

[Texte]

has a very simple little business but he also has employment income. He could not create a loss by virtue of the expenses that he is deducting from his home office and deduct that loss against his income from another job, from perhaps investment income or from a different source.

**Mr. Boudria:** Okay. Can the loss, however, be carried to a second year?

**Mr. Peters:** Yes.

**Mr. Boudria:** Again, I am using my real estate agent. Can he carry the loss over?

**Mr. Peters:** He can carry it, yes.

**Mr. Dodge:** Sure.

**Mr. Peters:** Any work-space-at-home expenses that are not deductible because of this limitation, namely the limitation to income and not creating a loss, can be carried forward indefinitely and can in fact be deducted against income in the future from that business. Again, not from other sources but from that very same business.

**Mr. Boudria:** In other words, if my mythical real-estate agent is also a part-time vacuum-cleaner salesman, he cannot deduct it from his vacuum-cleaner job?

**Mr. Peters:** That is correct.

**Mr. Boudria:** Okay.

**Mr. Peters:** But if real estate picks up and he has a good year next year, he can certainly deduct—

**Mr. Boudria:** Claim back the loss. Okay, that is my question on my mythical real-estate agent, Mr. Chairman.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I have two other topics that I would like to ask you about briefly.

**Mr. de Jong:** Are we going to adjourn by 5.30 p.m.?

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Within about 10 minutes I would say, yes, and we are due back at 8.00 p.m.

In this legislation, we eliminate all opportunities for personal income averaging; is that correct? We eliminate forward averaging and block averaging.

**Mr. Dodge:** The blocks get phased out. Clearly there is a period of time when we usually allow—

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I realize that, but the end result is that both forward averaging and block averaging are eliminated so there will be no opportunities available to individuals in personal tax situations for averaging of any form. Is that correct?

**Mr. Dodge:** There are no explicit averaging provisions now from 1988 forward; that is correct.

[Traduction]

d'une petite entreprise très simple, avec en outre un revenu d'emploi. On ne pourrait pas déclarer une perte en déduisant les dépenses du bureau à domicile du revenu provenant de l'emploi, d'investissements ou d'ailleurs.

**M. Boudria:** La perte peut-elle par contre être reportée à l'année suivante?

**M. Peters:** Oui.

**M. Boudria:** Là encore, je reviens à mon agent immobilier. Peut-il reporter sa perte?

**M. Peters:** Oui, il peut la reporter.

**M. Dodge:** Certainement.

**M. Peters:** Toute dépense de travail à domicile qui n'a pas pu être déduite à cause de cette limite, la limite imposée par le revenu et l'interdiction de déclarer une perte, peut être reportée indéfiniment et peut être déduite du revenu futur de cette entreprise. Là encore, c'est du revenu de cette entreprise même et non pas d'autres sources.

**M. Boudria:** En d'autres termes, si mon agent immobilier hypothétique est également vendeur d'aspirateurs, il ne peut pas déduire ces frais-là de son revenu provenant de la vente d'aspirateurs?

**M. Peters:** C'est exact.

**M. Boudria:** Bon.

**M. Peters:** Mais si ses affaires immobilières reprennent et qu'il a une bonne année, il peut certainement déduire...

**M. Boudria:** Récupérer la perte. Bon, c'était là, monsieur le président, ma question au sujet de mon agent immobilier hypothétique.

**Le président suppléant (M. Dorin):** J'aimerais vous poser deux brèves questions.

**M. de Jong:** Allons-nous lever la séance à 17:30?

**Le président suppléant (M. Dorin):** D'ici dix minutes, oui, et nous reprendrons à 20 heures.

Avec cette loi, nous supprimons toutes les possibilités d'étalement du revenu personnel, n'est-ce pas? Nous retirons les dispositions d'étalement du revenu et d'établissement de la moyenne sur cinq ans.

**M. Dodge:** La moyenne sur cinq ans sera supprimée graduellement. Bien sûr, il y a une période au cours de laquelle nous permettons généralement...

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je sais bien, mais en fin de compte, tant l'étalement du revenu que la moyenne sur cinq ans disparaîtront et les particuliers n'auront plus la possibilité d'étaler leur situation d'imposition personnelle sous quelque forme que ce soit. N'est-ce pas?

**M. Dodge:** C'est exact; à compter de 1988, il n'y a plus de disposition explicite d'étalement du revenu.

[Text]

**Mr. Peters:** With the possible exception, depending upon what one considers to be averaging provisions of the various reserves, for example, the realization of a capital gain when the amount is not all received but received over a period of time. As I say, some people may refer to that as averaging.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** But, basically what we are getting at here in terms of the forward averaging, which was useful to, let us say, hockey players, that is gone and the block averaging which was aimed at farmers—they were the only ones that could use it—that is gone as well.

**Mr. Dodge:** That is correct. The explicit averaging provisions have been knocked out.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** In terms of the minimum tax then, this means that farmers, for example, will end up paying minimum tax if, either because they sell their farm, through capital gains or for other reasons, their income deemed it so. With the block averaging gone, that is going to pull a number of them into the minimum tax, is it not?

You see, there was kind of a loophole there, if you wanted to call it that, with regard to minimum tax where. With block averaging of course, they could probably fit themselves around it.

• 1730

**Mr. Dodge:** As you know, Mr. Chairman, the purpose of the minimum tax is to ensure that people do not year after year take advantage of the system in order to not pay tax. Other taxpayers may in fact fall into the minimum tax provision in one or two years, and then get it credited back very quickly.

The minimum tax provisions do not always operate in exactly the way you and I might hope. We are aware of a number of difficulties, and it is a very complex piece of legislation we will keep on changing, to try to deal with some of the difficulties that arise in it.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** You know, I might actually have different hopes. I do not know if we do. You might recall in our report the very final recommendation. I managed to shoehorn that in there. It was not quite as strongly worded as I would have preferred, but it seemed to me if we could get through all of this we should not need to have that as you say very complex piece of legislation at all. We would not have to deal with the problem if I was the Czar.

**Mr. Peters:** He might have other problems.

**Mr. de Jong:** I bet you will.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** We might have, you are right. In any event, okay. I guess I will just accept that. I mean, there really is not any point in debating the

[Translation]

**M. Peters:** À l'exception, peut-être, selon ce que l'on entend par dispositions d'étalement, de diverses réserves comme, par exemple, la réalisation d'un gain en capital lorsque le montant n'est pas perçu d'un seul coup, mais sur une période de temps. Certains pourraient considérer cela comme un étalement du revenu.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Mais, essentiellement, l'étalement du revenu qui était utile, par exemple, pour les joueurs de hockey, disparaît et la moyenne sur cinq ans qui s'adressait aux agriculteurs—les seuls à pouvoir s'en servir—disparaît également.

**M. Dodge:** C'est exact. Les dispositions explicites d'étalement du revenu ont été rayées.

**Le président suppléant (M. Dorin):** En ce qui a trait à l'impôt minimal, donc, cela signifie que les agriculteurs, par exemple, finiront par payer un impôt minimal si leur revenu le justifie, soit par la vente de leur ferme, soit par des gains en capital ou pour autre raison. Une fois la moyenne sur cinq ans disparue, un bon nombre d'entre eux se retrouveront soumis à l'impôt minimal, n'est-ce pas?

Voyez-vous, il y avait là une sorte d'échappatoire, disons, au niveau de l'impôt minimal. Grâce à la moyenne sur cinq ans, ils pouvaient sans prévaloir.

**M. Dodge:** Comme vous le savez, monsieur le président, l'impôt minimum vise à empêcher que les contribuables en profitent, pour se soustraire à l'impôt année après année. Certains contribuables peuvent en fait être obligés d'acquitter l'impôt minimum pendant un an ou deux, après quoi ils obtiennent rapidement un remboursement.

Les dispositions relatives à l'impôt minimum ne donnent pas toujours exactement les résultats que nous souhaiterions tous deux. Nous sommes conscients de certains problèmes et nous continuerons de modifier ces dispositions très complexes de la loi dans l'espoir de les régler.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Vous savez, nous n'espérons peut-être pas la même chose, vous et moi. Je n'en sais rien. Vous vous souviendrez sans doute de la toute dernière recommandation de notre rapport. J'ai réussi à la faire ajouter. Elle n'a pas été libellé dans des termes aussi vigoureux que je l'aurais souhaité, mais il me semble que si la recommandation était mise en oeuvre, nous ne serions pas forcés de recourir à cette loi très complexe, comme vous dites. Si la décision m'appartenait, vous n'auriez pas à vous débattre avec ce problème.

**M. Peters:** Nous aurions peut-être d'autres problèmes.

**M. de Jong:** Je serais prêt à le parier.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Vous avez raison, ce serait peut-être le cas. De toute façon, je me contenterai de cette réponse. Après tout, il est inutile de

[Texte]

minimum tax. It will basically narrow the opportunities for farmers in particular, who kind of had this out when they had block averaging.

**Mr. Dodge:** As you know, Mr. Chairman, the farm package is not included in this draft legislation. It is still under discussion with the various farm groups. We are working very hard, and we hope that legislation will be ready at the time we come with the bill. That is our objective. Whether we will make it or not is still a bit of an open question.

**Mr. de Jong:** When do you hope to come forward with the bill?

**Mr. Dodge:** At the moment our objective is to come with the final bill at the end of the second week of June, the printer, God and everybody else willing. That is it. We are still on track for that.

**Mr. de Jong:** You are hoping to have recommendations regarding taxation of agriculture in that legislation?

**Mr. Dodge:** Given that schedule you will appreciate that the bill essentially goes for the final printing I guess it is a week from this Friday. As time ticks by, and we do not have everything concluded, it is becoming a little bit more problematic. If we do not make it we will be very close and it could be included in the next bill.

**Mr. de Jong:** It seemed to me the minister made a commitment there would not be any changes this year until the end of this year.

**Mr. Dodge:** No. That is absolutely correct. It is a question of whether we will have the legislation. I mean, it will not be effective until the 1989 tax year.

**Mr. de Jong:** Oh, I see. Okay, that is fine then.

**Mr. Dodge:** It will not be effective until the 1989 tax year, but our hope was, and it is still. . . You know, we are on the edge as to whether we can get everything tidied up before. . .

**Mr. de Jong:** If I may, Mr. Chairman, just in terms of timing of things, if it comes off the printer the second week of June, and we are scheduled to rise for our summer recess at the beginning of July, is it the hope that Parliament would pass this before the July recess, or are you expecting us to pass this when we come back in September?

**Mr. Boudria:** If and when.

**Mr. de Jong:** Before an election can. . .

**Mr. Dodge:** I think you will appreciate, Mr. de Jong, that I can not answer that question.

**Mr. de Jong:** What happens if an election is called? All this dies?

[Traduction]

relancer le débat sur l'impôt minimum. Il réduira essentiellement la marge de manoeuvre des agriculteurs notamment, qui s'étaient déjà manifestés à l'époque où ils avaient droit à l'étalement des revenus sur cinq ans.

**M. Dodge:** Comme vous le savez, monsieur le président, les mesures touchant le secteur agricole n'ont pas été incluses dans cet avant-projet de loi. Elles font toujours l'objet de discussions avec les diverses associations agricoles. Nous travaillons sans relâche et nous espérons que les deux projets de loi seront prêts en même temps. C'est notre objectif. Il est encore trop tôt pour savoir si nous y parviendrons.

**M. de Jong:** Quand espérez-vous déposer le projet de loi?

**M. Dodge:** Pour l'instant, nous espérons déposer le projet de loi définitif vers la fin de la deuxième semaine de juin, l'imprimeur, Dieu et tous les autres aidant. Voilà. Nous respectons toujours le calendrier des travaux.

**M. de Jong:** Espérez-vous inclure dans ce projet de loi des recommandations touchant la fiscalité dans le secteur de l'agriculture?

**M. Dodge:** D'après notre échéancier, la version définitive du projet de loi devrait être envoyée à l'imprimeur dans dix jours. Or, le temps file et comme il nous reste encore du travail à faire, ce n'est plus aussi certain. Si nous n'y parvenons pas, il s'en faudra de peu et les dispositions pourraient être incluses dans le projet de loi suivant.

**M. de Jong:** Il me semble que le ministre s'est engagé à ne pas apporter d'autres modifications avant la fin de cette année.

**M. Dodge:** C'est tout à fait exact. Il s'agit uniquement de savoir si le projet de loi sera prêt à temps. Après tout, il entrera en vigueur pour l'année d'imposition 1989 seulement.

**M. de Jong:** Ah, je vois. D'accord.

**M. Dodge:** Il n'entrera pas en vigueur avant l'année d'imposition 1989 mais nous espérons, et ce n'est qu'un espoir. . . Vous savez, nous ne savons pas encore si nous parviendrons à tout régler avant. . .

**M. de Jong:** Monsieur le président, si le projet de loi sort de chez l'imprimeur la deuxième semaine de juin et que l'ajournement d'été doit commencer au début du mois de juillet, j'aimerais savoir si le Parlement doit l'adopter avant l'ajournement de juillet ou au retour en septembre?

**M. Boudria:** C'est tout à fait aléatoire.

**M. de Jong:** Avant qu'une élection. . .

**M. Dodge:** Monsieur de Jong, vous comprendrez que je ne peux pas répondre à cette question.

**M. de Jong:** Qu'arrive-t-il si une élection est déclenchée? Tout sera à refaire?

[Text]

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** The same thing as happened the last time, Mr. de Jong. We had to come and pass all the Liberal bills they had left behind. Even though we complained about doing it, we had to hold our nose and pass them.

**Mr. Boudria:** All right. We will do the same for you after next election.

• 1735

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I think on that note perhaps we could adjourn until this evening.

**Mr. de Jong:** Are we meeting back here this evening in this room?

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Yes.

**Mr. de Jong:** So it is all right to leave all my papers.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I am going to leave my papers here.

**Mr. de Jong:** Nothing is top-secret.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** We have no secrets here.

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, we did not get to capital gains.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** I am going to ask the opposition members, do they have—

**Mr. de Jong:** Yes, there are still more questions, the tax credits, certainly the recommendations of the committee dealing with the child tax credits, why they were rejected. I would like to deal as well with the farm, I would like to just go over that a bit.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Okay. Are you going to be here later?

**Mr. Boudria:** I do not think so. Another member, Hopkins is here.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** Then I cannot ask him. I am just thinking if we can give them an indication of what we people are interested in, it might be helpful.

**Mr. Dodge:** From what I hear, Mr. Chairman, there are still more questions on the personal side, so we will come with our gang to continue the personal discussion, deal with the capital gains, then deal with the corporate issues on the first page.

**The Acting Chairman (Mr. Dorin):** All right, that would be fine. Thank you.

The meeting is adjourned until 8 p.m.

[Translation]

**Le président suppléant (M. Dorin):** Il se produira ce qui s'est produit la dernière fois, monsieur de Jong. Nous avons dû adopter tous les projets de loi que les Libéraux avaient laissé en plan. Nous avons bien protester mais nous avons dû nous faire violence et les adopter.

**M. Boudria:** D'accord. Nous vous rendrons la pareille après la prochaine élection.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Cela dit, nous devrions lever la séance jusqu'à ce soir.

**M. de Jong:** Nous réunissons-nous dans cette même salle?

**Le président suppléant (M. Dorin):** Oui.

**M. de Jong:** Je peux donc laisser tous mes papiers ici.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je vais laisser les miens ici.

**M. de Jong:** Il n'y a rien de très secret.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Nous n'avons pas de secrets.

**M. Dodge:** Monsieur le président, nous n'avons pas parlé des gains en capital.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Je vais demander aux députés de l'opposition s'ils ont. . .

**M. de Jong:** Oui, j'aimerais poser d'autres questions sur les crédits d'impôt et demander notamment pourquoi les recommandations du comité sur les crédits d'impôts pour enfant ont été rejetées. J'aimerais aussi discuter brièvement des dispositions touchant le secteur agricole.

**Le président suppléant (M. Dorin):** D'accord. Viendrez-vous ce soir?

**M. Boudria:** Je ne le crois pas. Un autre député, M. Hopkins, viendra à la réunion.

**Le président suppléant (M. Dorin):** Alors je ne peux pas lui poser la question. Il me semble que ce serait utile de dire aux fonctionnaires quelle question intéresse plus particulièrement les députés.

**M. Dodge:** Monsieur le président, je crois comprendre que les députés veulent poser d'autres questions sur l'impôt des particuliers et nous reviendrons donc avec les fonctionnaires qui pourront y répondre et traiter des gains en capital et des dispositions touchant les sociétés énumérées à la première page de l'index.

**Le président suppléant (M. Dorin):** D'accord, ce sera très bien. Merci.

La séance est levée jusqu'à 20 heures.





*If undelivered, return COVER ONLY to  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

#### WITNESSES

*From the Tax Policy and Legislation Branch of the  
Department of Finance:*

David Dodge, Senior Assistant Deputy Minister;  
Len Farber, Director, Tax Policy;  
Victor Peters, Special Advisor to the Senior Assistant  
Deputy Minister;  
Robert Dubrule, Senior Tax Policy Officer.

*From Revenue Canada:*

Claude McDonald, Director, Legislative Affairs  
Directorate.

#### TÉMOINS

*De la Direction de la politique et de la législation de  
l'impôt du ministère des Finances:*

David Dodge, sous-ministre adjoint principal;  
Len Farber, directeur, Politique de l'impôt;  
Victor Peters, conseiller spécial du sous-ministre  
adjoint principal;  
Robert Dubrule, agent principal de la politique de  
l'impôt.

*De Revenu Canada:*

Claude McDonald, directeur, Direction des affaires  
législatives.









JUL 19 1989

